

Inhalt

Geleitwort 9

Vorwort 11

Steffen Becker

ViP-Gewohnheiten 15

Collin Croome

Der Kunde ist schon da. Social-Media-Vertrieb mit Erfolg 28

Hans Peter Frei

No trust – no sale. Verkaufen auch für Nicht-Verkäufer 42

Jürgen Frey

Vertriebserfolg ist planbar! 53

Rainer Frieß

Tierisch gute Spitzenverkäufer – Lernen von den Besten 65

Matthias Garten

Wie Sie mit Ihren Präsentationen im Verkauf überzeugen 78

Gaby S. Graupner

Vereinbaren vor Überzeugen 88

Siegfried Haider

Marketing und Verkauf – zwei Seiten einer Medaille 102

René Huber

Die Erfolgsregeln der Spitzensportler – wie Sie damit exzellente Verkaufserfolge erzielen **113**

Rainer Jankowski/Heiko van Eckert

Gemeinsam besser verkaufen – weltweit! **124**

Benedikt Janssen

Vertriebliches Zeit- und Selbstmanagement. Als Verkäufer effektiver planen, arbeiten und kommunizieren **136**

Nicole Jekel/Thorsten Jekel

Technik, nein danke! Mehr VerkaufsAppSchlüsse mit dem iPad **148**

Claudia Kimich

Verhandlungstango – Tanz auf dem Vulkan oder Schweben übers Parkett **160**

Ulrike Knauer

Sind Frauen die besseren Verkäufer? Was Männer und Frauen im Verkauf voneinander lernen können **171**

Helmut Muthers

Der Kunde der Zukunft ist über 50: Megatrend »gesellschaftliche Alterung« **182**

Ulf Posé

Vom Verkäufer zur Verkäuferpersönlichkeit **198**

Ingeborg Rauchberger

Die Angst vor dem eigenen Preis **210**

Markus I. Reinke

Einfacher zu neuen Kunden – Geheimwaffe Direktkontakte **221**

Lars Schäfer

Mit Humor zum Verkaufserfolg **233**

Virgil Schmid

Mit Lust und Spaß verkaufen **246**

Anne M. Schüller

Verkaufen mit Hirn **259**