

Inhalt

Vorwort 9

Erster Teil Wie sich der Kunde verhält 13

Einführung 15

Die Entstehung der Trojanischen Verkaufsstrategie 17

Was ist Verkaufen? 19

Der Mensch, das emotionale Wesen 25

Auf den Eindruck kommt es an! 34

Was der Kunde wirklich will 38

Zweiter Teil Die Trojanische Verkaufsstrategie 47

Das hölzerne Pferd 49

Den Kunden qualifizieren 51

Die Entscheidung klären 73

Die Präsentation 92

Der sofortige Nachverkauf 105

Weitere Termine mit dem Kunden 108

Verkauf durch verbindliche Vereinbarungen 112

Dritter Teil Psychologische Kniffe und Erkenntnisse 119

Umgang mit Fragetechniken 121

Den Kunden vorbereiten und mitwirken lassen 138

Das richtige Timing und der richtige Start 146

Die Emotionssyntax gezielt einsetzen 152

Wenn Kunden negativ denken oder Ausflüchte suchen 165

Mit der richtigen Einstellung verkaufen 172

Die Meinung des Kunden zu Ihren Gunsten beeinflussen 185

Die richtige Rhetorik 191

Das Ende ist der Anfang 208

Stichwortverzeichnis 214

Über den Autor 217