

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Einleitung	13
Kapitel 1: Wie Ihre eigene Geisteshaltung Ihren Erfolg boykottiert	29
Kapitel 2: Wie treten Sieger auf?	47
Kapitel 3: Kompetenz, Vertrauen und Sympathie – Die 3 MUSS-Kriterien, damit Ihr Kunde kauft	55
Kapitel 4: Wofür werden Sie von Ihren Kunden geliebt?	73
Kapitel 5: So holen Sie das meiste aus Ihrem Tag heraus	87
Kapitel 6: Das Verkaufsgespräch nach der »Die Wunderpille im Verkauf (DWIV)«-Erfolgsmethode	115
Kapitel 7: So fördern Sie den Bedarf Ihres potenziellen Kunden zu Tage	151
Kapitel 8: Wie und wann wird abgeschlossen?	187
Kapitel 9: So setzen Sie Ihre Wunsch-Preise durch	221
Kapitel 10: Wie Sie aus Kauf-Einwänden Abschlüsse machen	249
Kapitel 11: Wie Sie aus der Nachbetreuung weitere Geschäfte ziehen	255
Abschluss – Was ist jetzt zu tun?	261
Der Autor	265
Stichwortverzeichnis	267

