

Vorwort .....	7
... auf ein Wort .....	9
Prolog: LH 112 Los Angeles - Frankfurt .....	11
1. Ziele - Norbert E. auf dem Weg zum Erfolg .....	27
2. Zur Person - Norbert E. und seine menschlichen Stärken .....	37
3. Qualitäten - Norbert E. und die verkäuferischen Fähigkeiten .....	47
4. Kenntnisse - Was Norbert E. wissen muß, um erfolgreich zu sein .....	55
5. Werbung - Norbert E. und die Medien ..	69
6. Termine - Norbert E. macht etwas aus seinen Kontakten .....	91
7. Dialog - Norbert E. und sein Verkaufsgespräch .....	97
8. Makler - Norbert E. vermittelt gebrauchte Immobilien .....	103

9. Live-Show - Norbert E. verkauft aus dem Musterhaus .....	127
10. Grüne Wiese - Norbert E. verkauft vom Plan .....	145
11. Verkaufshilfen - Norbert E. und seine Präsentationsmittel .....	165
Epilog: Landung in Frankfurt .....	187