

Inhalt

Vorwort	7
Geschäfte im ganz großen Stil	9
I. Jenseits der Schallmauer: Wer ist Spitzenverdiener, oder was dieses Buch für Sie bietet	13
II. Karriere-Geheimnisse	19
1. Sprungbrett Universität und wie man sich abfedern sollte	20
2. Bewerbungs-Techniken	27
3. Aufstiegsmöglichkeiten in einem einzigen Unternehmen	33
4. Abkürzungswege und Schnellstraßen	36
III. Verkaufstechniken der Oberklasse	42
1. Ansichten und Einsichten - Glaubensbekenntnisse von Verkaufs-Genies	46
2. Für Newcomer: So umgeht man Fallgruben und Fußangeln	66
3. Wie man die großen Kunden findet	73
4. Das Entree: intelligent inszeniert	88
5. Telefon-Techniken oder die hohe Schule des Kontaktierens	97
6. Vier-Sterne-Argumentations-Techniken	111
7. Abschlußtechniken, über die niemand spricht	125
IV. Individuelle Erfolgs-Formeln	133

V. Geschäftsgeheimnisse: Vertriebsmethoden	149
1. Vertriebskonzepte: Hinweisschilder und Meilensteine	150
2. Wie man Mitarbeiter gewinnt – die effektivsten Methoden	159
3. Typen von Mitarbeitern und wie man sie anpackt ...	171
4. Management: die erfolgreichsten Führungsmethoden	183
5. Macht und Magie getesteter Motivations-techniken	198
VI. Spiel ohne Grenzen: Die Marktteilnehmer	213
1. Der Mehrfachagent – pro und contra	215
2. Stammorganisationen gegen Vertriebsorganisationen	217
3. Die Crème de la Crème: Makler	219
VII. In der Arena der Großen: Der Kampf mit harten Bandagen	229
VIII. Top-secret: Gehälter der Spitzenklasse	239
IX. Die Zukunft hat bereits begonnen	247
Quellenverzeichnis	255
Empfehlenswerte Bücher	256