

# Inhalt

Vorwort .....	7
Geschäfte im ganz großen Stil .....	9
<b>I. Jenseits der Schallmauer: Wer ist Spitzenverdiener, oder was dieses Buch für Sie bietet .....</b>	<b>13</b>
<b>II. Karriere-Geheimnisse .....</b>	<b>19</b>
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
<b>III. Verkaufstechniken der Oberklasse .....</b>	<b>42</b>
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
<b>IV. Individuelle Erfolgs-Formeln .....</b>	<b>133</b>

<b>V. Geschäftsgeheimnisse: Vertriebsmethoden</b> .....	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
<b>VI. Spiel ohne Grenzen: Die Marktteilnehmer</b> .....	213
1. Der Mehrfachagent – pro und contra .....	215
2. Stammorganisationen gegen Vertriebsorganisationen .....	217
3. Die Crème de la Crème: Makler .....	219
<b>VII. In der Arena der Großen: Der Kampf mit harten Bandagen</b> .....	229
<b>VIII. Top-secret: Gehälter der Spitzenklasse</b> .....	239
<b>IX. Die Zukunft hat bereits begonnen</b> .....	247
Quellenverzeichnis .....	255
Empfehlenswerte Bücher .....	256