

# I N H A L T

EINLEITUNG .....	1
(Franz Hundsnurscher)	
Kap. 1: PRAXISBERICHT ZUM 'PERSÖNLICHEN VERKAUF' ....	10
(Susanne Marten)	
Kap. 2: ZUR BEDEUTUNG VON FRAGEN IM VERKAUFS-/ EINKAUFS-GESPRÄCH .....	41
(Wilhelm Franke)	
Kap. 3: ZUR EINWANDBEHANDLUNG IM VERKAUFS-/EINKAUFS- GESPRÄCH .....	49
(Wilhelm Franke)	
Kap. 4: ENTWICKLUNG EINES DIALOGGRAMMATISCHEN KONZEPTS ZUR BESCHREIBUNG DES DIALOGTYPUS VERKAUFS-/ EINKAUFS-GESPRÄCH .....	76
(Wilhelm Franke)	
Kap. 5: ASPEKTE EINER TAXONOMIE DER VERKAUFS-/ EINKAUFS-GESPRÄCHE .....	109
(Bernhard Hölscher)	
Kap. 6: UNTERMUSTER DES DIALOGTYPUS VERKAUFS-/EINKAUFS- GESPRÄCH UND DEREN EINBETTUNG IN SITUATIVE KONTEXTE .....	113
(Susanne Beckmann / Peter-Paul König)	
Kap. 7: ANALYSE ZWEIER VERKAUFS-/EINKAUFS-INTER- AKTIONEN .....	141
(Holger Beitz)	
Kap. 8: MATERIALTEIL .....	178
(Holger Beitz)	
BIBLIOGRAPHIE .....	196
(Holger Beitz)	