

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	8
Aller Anfang ist schwer.....	14
Meine Lehre zum Modepapst.....	19
Auswahl der richtigen Mitarbeiter nach System.....	32
Die Einarbeitung.....	42
Setzen Sie Ihren Mitarbeitern Ziele.....	50
Meine Spielregeln.....	55
Eigenschaften eines Topverkäufers.....	76
Verkaufen ist wie Theaterspielen.....	96
Die fünf Phasen des Verkaufs.....	102
Die wichtigsten Charaktereigenschaften eines Topverkäufers.....	137
Reklamationen richtig behandeln.....	165
Meetings richtig gestalten.....	178
Schlusswort.....	200