

Inhalt

Vorwort	9
1. Zu Beginn	13
2. Der Verkaufsvorgang.....	31
3. Die Grundlagen.....	37
4. Präzises Elizitieren	69
5. Mentales Mapping – Geistige Landkarten.....	103
6. Holographische Dynamik	151
7. Einwände.....	163
8. Precision Persuasion Engineering™	199
Glossar von NLP-Fachausdrücken	203
Anhang	207