

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Autors .....	9
Kapitel 1 PERSÖNLICHKEIT ICH-Entfaltung – Konzentration auf das Wesentliche .	13
Kapitel 2 Motivation des Kunden – Sich selbst verkaufen .....	29
Kapitel 3 Einwände und Einwandsbehandlung .....	49
Kapitel 4 Kaufsignale .....	71
Kapitel 5 Telefonische Terminvereinbarung .....	79
Kapitel 6 Besuchsvorbereitung, Kontakt, Gesprächseröffnung ..	89
Kapitel 7 Situationsanalyse, Fragetechnik .....	111
Kapitel 8 Argumentation .....	125
Kapitel 9 Einkauf – Rabatt – Preis und Leistung .....	145
Kapitel 10 Entscheidungshilfen .....	179
Kapitel 11 Der professionelle Verkäufer, seine Aufgaben .....	199