

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
<i>Kapitel 1</i>	
Was bedeutet FAIR-Kaufen®?	11
<i>Kapitel 2</i>	
Sicher zum FAIR-Kaufs®-Erfolg	17
<i>Kapitel 3</i>	
Von Mensch zu Mensch – Emotionaler und rationaler FAIR-Kauf®	27
<i>Kapitel 4</i>	
Warum heute mit Techniken und Methoden keine Spitzenleistungen mehr erreicht werden können	37
<i>Kapitel 5</i>	
Die Vorbereitung als Grundlage des Erfolgs	57
<i>Kapitel 6</i>	
Das Direct-Mailing – die optimale Vorbereitung für das FAIR-Kaufs®-Gespräch	77
<i>Kapitel 7</i>	
Partnerschaften beginnen mit dem Telefonkontakt	83
<i>Kapitel 8</i>	
Das FAIR-Kaufs®-Gespräch	103
<i>Kapitel 9</i>	
Die richtige Nachbereitung – nach dem FAIR-Kauf® ist vor dem FAIR-Kauf®	123

<i>Kapitel 10</i>	
Motivation und Überzeugung im FAIR-Kauf®	135
<i>Kapitel 11</i>	
Die Zielsetzung und Zielerreichung	149
<i>Kapitel 12</i>	
Bewußt und erfolgreich FAIR-Kaufen®	159
<i>Kapitel 13</i>	
Karrieregeheimnisse im FAIR-Kauf®	171
<i>Kapitel 14</i>	
Die Neukundengewinnung	199
<i>Kapitel 15</i>	
Individuelle Serviceleistungen – das A und O im FAIR-Kauf®	209
<i>Kapitel 16</i>	
FAIR-Kaufs®-Erfolg, der von innen kommt	217
<i>Kapitel 17</i>	
Schnellkurs für Spitzen-FAIR-Käufer	225
<i>Kapitel 18</i>	
Schlußbetrachtung	233
Danksagung	239
Stichwortverzeichnis	243