

Inhalt

Danksagung	11
Elf Grundsätze der Delphin-Arbeit	13
Einleitung	15

1. Teil

Drei grundlegende menschliche Handlungsstrategien

Der Karpfen	21
Der Hai	25
Der Delphin	28
Die Bedeutung der Strategien des Hais, des Karpfens und des Delphins für den Verkauf	33
Das öffentliche Ansehen der Verkäufer	33
Kunden leisten Widerstand	35
Wie Verkäufer in den Unternehmen gesehen werden	37
Die traditionellen ökonomischen Grundsätze fördern Haie und Karpfen im Verkauf	39
Verkaufen ist schwieriger geworden	47
Veränderungen der gesellschaftlichen Rahmen- bedingungen	47
Neue Verkäufer braucht das Land	50

2. Teil

Die sieben Erfolgsgeheimnisse der Delphin-Verkäufer

Delphin-Verkäufer verwandeln Probleme in Chancen	59
Wie Delphin-Verkäufer produktiv mit Versagens- ängsten umgehen	60

Wie Delphin-Verkäufer Versagensängste in Stärken verwandeln	61
Wie Delphin-Verkäufer Probleme in Chancen verwandeln	65
Verändern Sie die Qualität Ihrer Erfahrungen	66
Den Stau genießen	69
Inhaltliches und kontextuelles Reframing	71
Die sieben Zauberfragen zur Veränderung Ihres Gefühlslebens.	72
Fallbeispiel und Übung: Wie Mareike Müller Probleme in Chancen verwandelt	72
Delphin-Verkäufer schaffen Kundennutzen und installieren positive Energiespiralen	79
Wie Delphin-Verkäufer positive Energiespiralen erzeugen	83
Delphin-Verkäufer entwickeln anspruchsvolle Visionen und realisieren attraktive Erfolgsziele	87
Wollen Sie Ihren Umsatz um 100 Prozent steigern? . . .	87
Die Erfolgsschranken müssen zuerst im Kopf überwunden werden	88
Oft ist es leichter, hundertprozentige Umsatz- steigerungen zu erreichen als zehnprozentige	89
Wie planen Delphin-Verkäufer Durchbruchziele?	92
Entwickeln Sie Ihre visionären Fähigkeiten, üben Sie den Durchbruch	92
Zeichnen Sie Ihre Zukunft	96
Fallbeispiel: Wie Mareike Müller einen Durchbruch realisierte	97
Der beste Zeitpunkt für selbstgesteuerte Durchbrüche	98
Bestimmen Sie selbst, wann Sie eine neue Erfolgswelle einleiten	102
Delphin-Verkäufer haben Freude am Lernen und an der Entwicklung	104
Hirn-Benutzer werden zu Hirn-Gestaltern	104
Die logischen Ebenen des Bewußtseins.	104
Die human-ökologische Grundhaltung der Delphine . . .	108

Die Identitätsebene, das Betriebssystem unseres Lerncomputers?	110
Wie der Versicherungsverkäufer Ralf Goldberg sich selbst am Erfolg hindert	111
Ob du glaubst, daß du etwas tun kannst, oder ob du glaubst, daß du es nicht kannst: Du wirst immer recht behalten	113
Wie wir das Betriebssystem unseres Lerncomputers umprogrammieren können	115
Mit NLP ins Reich der Sinne	115
Neue Lern- und Entwicklungschancen durch die Veränderung einschränkender Glaubenssätze	121
Neue Chancen für das »Positive Denken«	128
Delphin-Verkäufer lernen von ihren Kunden	128
Delphine leben begeistert und handeln überzeugend, weil sie in Übereinstimmung mit ihren Werten leben . . .	131
Delphine können begeistern, weil sie selbst begeisterungsfähig sind.	131
Erkennen Sie Ihre Werte, und stärken Sie Ihr Selbstvertrauen	132
Wie Mareike Müller ihr Verhalten mit ihren Werten in Einklang bringt	137
Love it, change it or leave it	139
Wie und warum Ralf Goldberg seine Einstellung veränderte	141
Delphine nutzen die Kraft der Wellen	144
Delphine begegnen dem Streß des Alltags mit Gelassenheit	144
Lernen Sie eine Entspannungstechnik	145
Delphine, die ihre Mitte gefunden haben, strahlen Sicherheit, Ruhe und Zuversicht aus	147
Delphine können loslassen	149
Was genau ist die Macht, die die Wellen des Marktes erzeugt und bewegt?	151
Wie Delphin-Verkäufer die Kraft der Wellen nutzen . .	155
Delphin-Verkäufer arbeiten prozeßorientiert statt abschlußzentriert	155

Delphin-Verkäufer haben Vorteile bei der Gewinnung von Neukunden	155
Der Delphin-Verkäufer pflegt langfristige Kundenbeziehungen	155
Die Wellenstruktur des Verkaufsprozesses	156
Die vier wichtigsten Entscheidungen im Verkaufsprozeß	159

3. Teil

Wie werde ich als Delphin-Verkäufer erfolgreich?

Was ist eigentlich Erfolg?	167
Motivation	168
Die Wunscherfüllung als Motivationsfaktor	168
Stellen Sie sich vor, wie Ihre Wünsche Wirklichkeit werden	170
Erkenne dich selbst.	171
Nutze die Kraft des Unbewußten.	176
Die vier Säulen der inneren Balance	183
Gesundheit, Ernährung, Bewegung	186
Familie, Freunde, soziales Umfeld	186
Sinn, Selbstverwirklichung, Selbstentwicklung	188
Beruf, Leistung.	190
Plane deinen Erfolgsprozeß.	192
Die Ist-Analyse	193
Ziele	197
Kontrolle	209
Schlußbetrachtung	215
Der Erfolg der Delphine gründet in ihrem Reichtum	215
Jeder Mensch kann den Reichtum der Delphine für sich nutzen, wenn er will	216
Die Erfolgsstrategie des Delphins ist eine Möglichkeit, die gelebt werden will, um wirklich zu sein	217
Menschen haben die Möglichkeit, sich zu ändern, ein Leben lang	218

Haie und Karpfen, die sich für ein Leben als Delphin entscheiden, vergolden ihre Erfahrungen	219
Literaturhinweise	221