

Inhalt

Werden Sie selbst zum Sales-Master! _____	5
Erster Trainingstag: Die eigenen Talente fördern und sich dauerhaft motivieren	
Nachhaltiger beruflicher und privater Erfolg durch ein stärkezentriertes Leben (<i>Alexander Christiani</i>) _____	9
Zweiter Trainingstag: Sich als Experte positionieren	
Vom sachlichen Nutzensvorsprung zum emotional packenden Verkaufserlebnis (<i>Alexander Christiani</i>) _____	33
Dritter Trainingstag: Termine per Telefon akquirieren	
Souverän durch das Terminvereinbarungsgespräch (<i>Klaus-J. Fink</i>) _____	59
Vierter Trainingstag: Den Erstbesuch optimal vorbereiten	
Konsequente Kundenorientierung (<i>Dirk Kreuter</i>) _____	85
Fünfter Trainingstag: Den Kundenbedarf ermitteln und das Angebot präsentieren	
Mit cleverer Gesprächsführung zur perfekten Produktvorstellung (<i>Dirk Kreuter</i>) _____	109
Sechster Trainingstag: Einwänden souverän begegnen	
Professionelle Vor- und Einwandbehandlung (<i>Martin Limbeck</i>) _____	131
Siebter Trainingstag: Den Kunden ins Ziel führen	
Der elegante Abschluss – die Krönung Ihres Verkaufsgesprächs (<i>Martin Limbeck</i>) _____	153

Achter Trainingstag: Preise selbstbewusst durchsetzen	
Die smarte Preisargumentation (<i>Erich-Norbert Detroy</i>)	169
Neunter Trainingstag: Den Kunden langfristig binden	
Erfolgreiche After-Sales-Strategien (<i>Erich-Norbert Detroy</i>)	193
Zehnter Trainingstag: Stammkunden als Multiplikatoren gewinnen	
Mit Empfehlungsmarketing zu neuen Kunden (<i>Klaus-J. Fink</i>)	213
Elfter Trainingstag: VertriebsIntelligenz 24/7®	
Verkaufen Sie noch oder potenzieren Sie schon? (<i>Andreas Buhr</i>) ____	235
Zwölfter Trainingstag: Umsatzbremse Angst	
Wie Sie Ihre Ängste erkennen, überwinden und Gas geben (<i>Stefan Frädlich</i>)	251
Literaturverzeichnis	261
Stichwortverzeichnis	263
Die Autoren	265