

Vorwort

Kapitel 1 - Die Vorbereitung

1. Die Motivation

Warum Deine innere Einstellung entscheidend für Deinen Erfolg im Verkauf ist

2. Feuer frei

Warum Du für Dein Angebot nicht zu sterben brauchst, aber dafür brennen musst

3. Vergiss das Produkt - DU bist das Produkt

Warum Du nur mit eigenen Stärken ein Produkt verkaufst

4. Die „suboptimale Erscheinung“

Warum Dein Erfolg bei der Farbe Deiner Socken beginnt

5. Telefon, Kalender, Ausstrahlung

Was Du für einen Termin brauchst – und was Du wirklich brauchst

6. Es gibt kein Blamieren

Warum Du Fehler machen musst, um besser werden zu können

Kapitel 2 - Die Kontaktphase

1. Lachen

Die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen

2. Der erste Eindruck

Wie Du in Sekundenbruchteilen den Kunden
für Dich gewinnst – oder in die Flucht schlägst

3. Erst ankommen, dann reden

Was eine gute Begrüßung ausmacht

4. Reden ist gut, Wirken ist besser

Die drei Bestandteile Deiner Ausstrahlung

5. Schön, dass ich da bin

Wie Du mit Deiner Körpersprache authentisch bleibst

Kapitel 3 - Die Gesprächseröffnung

1. Die Insel des Kunden

Wie es gelingt, Deinen Interessenten auf
emotionaler Ebene zu öffnen

2. Sprich „kundisch“

Warum es wichtig ist, die Sprache des
Kunden zu sprechen, damit er Dich versteht

3. Man-fred muss draußen bleiben

Warum Du nie das Wörtchen „man“
verwenden solltest

4. Da oben wird nichts verkauft

Warum Du als Schöngeist nichts erreichst,
dafür mit Klartext umso mehr

Kapitel 4 - Die Bedarfsanalyse

1. Sprich nicht zu viel, schweig nicht zu wenig

Was wir überhaupt bewusst im Kopf behalten können

2. Wer fragt, der führt

Wie Du gute Fragen stellst, so dass Dein Erfolg
beim Kunden nicht in Frage steht

3. Von der offenen Frage bis zur Aktivierungsfrage

Über die verschiedenen Frage-Formen

4. Hören ist nicht gleich Verstehen

Über aktives Zuhören und warum ein Lob
nicht schadet

Kapitel 5 - Die Nutzenargumentation

1. USP? Du bist Dein USP!

Wie Du es schaffst, dass Dein Kunde
Dein Produkt nur bei Dir bekommen will

2. DAS hat nur er davon!

Warum der individuelle Nutzen für Deinen
Interessenten am wichtigsten ist

3. Kurz, knapp, konkret, sexy

Wie Du Mehrwerte mit Leben füllst und den
Kunden zum Denken anregst

4. Der Werkzeugkoffer in Deinem Kopf

Wie Du jederzeit gute Argumente parat hast

Kapitel 6 - Einwände & Vorwände

- 1. Wer will, sucht Wege –
wer nicht will, sucht Gründe**
So unterscheidest Du Einwände von Vorwänden
- 2. Nimm's nie persönlich**
Über die wesentlichen Regeln für
den Umgang mit Einwänden
- 3. Von der bedingten Zustimmung
bis zur Judo-Methode**
Die verschiedenen Arten im Umgang mit Einwänden

Kapitel 7 - Der Verkaufsabschluss

- 1. Win-Win ist King**
Warum Du stets die optimale Lösung für beide
Seiten anstreben solltest
- 2. Dein Kunde ist König,
aber Du bist nicht sein Untertan**
Warum es wichtig ist, sich auf Augenhöhe zu bewegen
- 3. Der Schnelldurchlauf**
So fasst Du die Vereinbarung mit
Deinem Kunden effektiv zusammen
- 4. Auf Wiederschön!**
Wie Du dafür sorgst, dass Dein Kunde
Dich in positiver Erinnerung behält

Kapitel 8 - Ausblicke & Impulse

1. Feedback in eigener Sache

Wie Du Dich selbst überprüfen und optimieren kannst

2. Übung macht den Meisterverkäufer

Wie Du Deine Frage-Technik und Deine
Nutzenargumente trainieren kannst

3. Carpe Daimler

Nutze die Fahrt:

Wie Du auf dem Weg zum Kunden Deine
Erfolgschancen vergrößern kannst

SIEG

Schmidt's Motivations-Treppe 10 Stufen zum Verkaufserfolg

Impressum

Quellenangaben und weiterführende Literatur