

Vorwort	9
Kapitel 1 - Die Vorbereitung	18
1.1. Die Motivation Warum Deine innere Einstellung entscheidend für Deinen Erfolg im Verkauf ist	21
1.2. Feuer frei Warum Du für Dein Angebot nicht zu sterben brauchst, aber dafür brennen musst	24
1.3. Vergiss das Produkt - DU bist das Produkt Warum Du nur mit eigenen Stärken ein Produkt verkaufst	28
1.4. Die „suboptimale Erscheinung“ Warum Dein Erfolg bei der Farbe Deiner Socken beginnt	31
1.5. Telefon, Kalender, Ausstrahlung Was Du für einen Termin brauchst – und was Du wirklich brauchst	34
1.6. Es gibt kein Blamieren Warum Du Fehler machen musst, um besser werden zu können	38
Kapitel 2 - Die Kontaktphase	42
2.1. Lachen Die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen	45

2.2. Der erste Eindruck	
Wie Du in Sekundenbruchteilen den Kunden für Dich gewinnst – oder in die Flucht schlägst	47
2.3. Erst ankommen, dann reden	
Was eine gute Begrüßung ausmacht	50
2.4. Reden ist gut, Wirken ist besser	
Die drei Bestandteile Deiner Ausstrahlung	54
2.5. Schön, dass ich da bin	
Wie Du mit Deiner Körpersprache authentisch bleibst	58
Kapitel 3 - Die Gesprächseröffnung	62
3.1. Die Insel des Kunden	
Wie es gelingt, Deinen Interessenten auf emotionaler Ebene zu öffnen	64
3.2. Sprich „kundisch“	
Warum es wichtig ist, die Sprache des Kunden zu sprechen, damit er Dich versteht	68
3.3. Man-fred muss draußen bleiben	
Warum Du nie das Wörtchen „man“ verwenden solltest	71
3.4. Da oben wird nichts verkauft	
Warum Du als Schöngeist nichts erreichst, dafür mit Klartext umso mehr	73

Kapitel 4 - Die Bedarfsanalyse **76**

- 4.1. Sprich nicht zu viel, schweig nicht zu wenig**
Was wir überhaupt bewusst im Kopf
behalten können 79
- 4.2. Wer fragt, der führt**
Wie Du gute Fragen stellst, so dass Dein
Erfolg beim Kunden nicht in Frage steht 85
- 4.3. Von der offenen Frage bis
zur Aktivierungsfrage**
Über die verschiedenen Frage-Formen 88
- 4.4. Hören ist nicht gleich Verstehen**
Über aktives Zuhören und warum ein Lob
nicht schadet 97

Kapitel 5 - Die Nutzenargumentation **100**

- 5.1. USP? Du bist Dein USP!**
Wie Du es schaffst, dass Dein Kunde
Dein Produkt nur bei Dir bekommen will 102
- 5.2. DAS hat nur er davon!**
Warum der individuelle Nutzen für Deinen
Interessenten am wichtigsten ist 105
- 5.3. Kurz, knapp, konkret, sexy**
Wie Du Mehrwerte mit Leben füllst und den
Kunden zum Denken anregst 108
- 5.4. Der Werkzeugkoffer in Deinem Kopf**
Wie Du jederzeit gute Argumente parat hast 111

Kapitel 6 - Einwände & Vorwände **116**

- 6.1. Wer will, sucht Wege –
wer nicht will, sucht Gründe**
So unterscheidest Du Einwände
von Vorwänden 118
- 6.2. Nimm es nie persönlich**
Über die wesentlichen Regeln für
den Umgang mit Einwänden 120
- 6.3. Von der bedingten Zustimmung
bis zur Judo-Methode**
Die verschiedenen Arten im Umgang
mit Einwänden 122

Kapitel 7 - Der Verkaufsabschluss **126**

- 7.1. Win-Win ist King**
Warum Du stets die optimale Lösung für
beide Seiten anstreben solltest 128
- 7.2. Dein Kunde ist König,
aber Du bist nicht sein Untertan**
Warum es wichtig ist, sich auf Augenhöhe
zu bewegen 131
- 7.3. Der Schnelldurchlauf**
So fasst Du die Vereinbarung mit
Deinem Kunden effektiv zusammen 134
- 7.4. Auf Wiederschön!**
Wie Du dafür sorgst, dass Dein Kunde
Dich in positiver Erinnerung behält 136

Kapitel 8 - Ausblicke & Impulse	138
8.1. Feedback in eigener Sache	
Wie Du Dich selbst überprüfen und optimieren kannst	140
8.2. Übung macht den Meisterverkäufer	
Wie Du Deine Frage-Technik und Deine Nutzenargumente trainieren kannst	141
8.3. Carpe Daimler	
Nutze die Fahrt: Wie Du auf dem Weg zum Kunden Deine Erfolgschancen vergrößern kannst	143
SIEG	147
Dirk Schmidt's Motivations-Treppe	
10 Stufen zum Verkaufserfolg	148
Impressum	154
Quellenangaben und weiterführende Literatur	155