

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort von Martin Limbeck 7

**Vorwort: Die Geheimnisse der besten
Verkäufer 9**

**Geheimnis Nr. 1: Ungeahnte Akquiseerfolge
durch Gelassenheit 13**

**Geheimnis Nr. 2: Telefonakquise mit
Humor 37**

**Geheimnis Nr. 3: Mit Empfehlungen neue
Kunden gewinnen 55**

**Geheimnis Nr. 4: Unglaubliches Comeback
durch Selbstmotivation 81**

**Geheimnis Nr. 5: Die Kunst, *jetzt*
abschlussbereite Kunden zu finden 99**

**Geheimnis Nr. 6: Erfolg durch engagierte
Neukundenakquise 121**

**Geheimnis Nr. 7: Super-Verkaufserfolge
durch Optimismus 143**

**Geheimnis Nr. 8: Megaerfolge durch
Differenzierung 167**

**Geheimnis Nr. 9: Unwiderstehliche
Überzeugungskraft! 187**

**Geheimnis Nr. 10: Die Kunst der perfekten
Kundenbeziehung 209**

Anmerkungen 229

**Kontaktadresse für Fragen und
Anregungen 230**

Widmung und Dank 231