

Inhalt

Geleitwort: Die ganz andere Art, zu verkaufen	7
Einleitung	11
1 Was ist Verkauf – eine etwas andere Betrachtung	17
Der Begriff Verkauf	17
Verkaufen aus Sicht der Verkäufer	25
Aus der Sicht eines Kunden	41
2 Erfolg und Misserfolg	57
Ursachen für Misserfolg	57
Der Schlüssel zum Erfolg	63
Hektik und Stress	69
Stärken und Schwächen	74
Werte	80
Selbstbild/Fremdbild	85
Bitten Sie um Feedback bei Kunden	93
Vor dem Gespräch	97
3 Selbstreflexion	101
Ehrlichkeit in Ihrer eigenen Klarheit und Ausrichtung	101
Vision	103
Mission	111
Ziele	115
Zielgruppe	119
Bedürfnisse, Ängste und Lösungen	120
Wettbewerber	123
4 Ehrlichkeit gegenüber anderen	135
Verkäufer oder Berater?	137
Verschiedenen Arten des Zuhörens	139
Die gleiche Wellenlänge	146
Praktische Ansätze	148
Achtsamkeit	151
Die 4 Ebenen menschlichen Seins	157

4 Persönlichkeitstypen	164
Was hast du, was kannst du, was bist du? Oder anders herum?	169
Existenzangst	174
Vertrauen, dass es auch so funktioniert	176
Mit Ehrlichkeit verkaufen	180
Ehrliche Beratung und Internet	181
Statements von Verkäufern über den ehrlichen Verkauf	186
5 Das Verkaufsgespäch	193
Idee eines Gespräches	198
Beispiel eines idealen Verkaufsgespräches	201
Nach dem Gespräch	227
Zusammenfassung	237
Gedanken zum Schluss	237
Fazit des Buches	241
Checkliste	241
Danksagung	245
Literatur	247
Anmerkungen/Quellen	249
Stichwortverzeichnis	251