

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> . . . . .	<b>11</b>
<b>1 Die Religion des Verkaufens und falsche Glaubenssätze</b> . . . . .	<b>15</b>
Verkauf – eine Religion?	15
Irrglaube Nr. 1: Wir glauben, wir müssen verkaufen	17
Das böse Wort Verkauf	17
Wir müssen verkaufen	17
Das ganze Leben ist Verkauf	20
Falsche Glaubenssätze	22
Wunder im Verkauf	27
Gibt es Wunder im Verkauf?	27
Du musst es nur wollen	28
Beziehung schaffen vs. Selbstbewusstsein	29
Selbst-bewusst-sein	31
Irrglaube Nr. 2: Kunden kaufen das Preis-Leistungs-Verhältnis	32
Beispiel 1: Das Hemd	33
Beispiel 2: Die Flasche Wasser	34
Was heißt eigentlich »zu teuer«?	36
Ein Einwand gehört behandelt	37
Ja, aber ...	40
Irrglaube Nr. 3: Reden zeugt von Selbstbewusstsein	42
Verkäufer leiden an Sprechdurchfall	46
Umweg Bedarfsanalyse	47
Von Wissensriesen und Umsetzungszwergen	49
<b>2 Erfolg</b> . . . . .	<b>53</b>
Erfolg folgt Spaß	53
Erfolg ist viel Arbeit	56
Irrglaube Nr. 4: Ziele müssen smart sein	59
Machen erreichte Ziele glücklich?	63
Die fünf Lebensthemen	67
Zeit und Geld	70
Rezept für deinen persönlichen Erfolg	72
Erfolg geht nur durch Selbstbewusstsein	75
Erfolg ist Abfall	77
Irrglaube Nr. 5: Es gibt nur Erfolg oder Misserfolg	81

<b>3 Mindset</b> . . . . .	<b>85</b>
Erst Sein – dann Tun – dann Haben	85
Der Mensch im Mittelpunkt – und nicht Mittel	87
Du, der Verkäufer, bist unwichtig	89
Es ist alles Einstellungssache	90
Es gibt keine realistischen Ziele	93
Think BIG	96
Potenziale setzen Kräfte frei	99
Bequemlichkeitsverblödung	100
Du kriegst nicht immer, was du willst	104
Alles ist deine Entscheidung	105
Zufriedenheit ist Bullshit	108
Commitment first – all in!	110
<b>4 Ursprung</b> . . . . .	<b>115</b>
Der Sinn des Lebens ist leben	115
Keine Zukunft ohne Herkunft	117
Schein statt Sein	119
Meine Story: Verkauf ist mein Leben	123
<b>5 Handlung</b> . . . . .	<b>129</b>
Die »Investition« wird unterschätzt	129
Was du tust, tue ganz	135
Irrglaube Nr. 6: Wir brauchen neue Kunden	138
Das Geschäft bringen die Stammkunden	140
E-Mails – der Tod des Verkaufs	142
Mach den anderen glücklich, dann bist du erfolgreich	146
<b>6 Persönlichkeit</b> . . . . .	<b>151</b>
Du bist, wie du bist	151
Menschen brauchen keine Erziehung	155
Du musst niemandem gefallen	157
Bewusstsein: Stärken, Schwächen, Defizite, Potenzial	160
Mach's auf deine Art	166
Bring deinen Charakter nach außen	171
Kenne dein Gegenüber	175
Wollen vs. Brauchen	177
<b>7 Motive</b> . . . . .	<b>179</b>
Motivation geht durch Dankbarkeit	179
Kenne deine Motive – und handle danach	183



