



INHALT

EINFÜHRUNG

III-XIX

WAS IST EINE NEW YORK MINUTE?

Vorwort von Jeffrey Gitomer / Hallo, ich bin Jen / 212 Gründe, warum dieses Buch auf Sie zugeschnitten ist / Wie Sie dieses Buch lesen sollten, um Ihre Verkaufsquote in einer New York Minute zu steigern / Fangen Sie an / Taxi! Ähm, ich meine Uber: Machen Sie Nägel mit Köpfen! Machen Sie Umsatz!

ERSTER TEIL

XXII-51

ES GEHT UM SIE UND IHRE NEW YORK MINUTE

Einstellung / Absichten / Warum / Mindset / Mentale Befindlichkeit / Überzeugungen / Persönliche Entwicklung / Ethische Maßstäbe / Arbeitsmoral / Produktivität

XX





ZWEITER TEIL

52-267

ES GEHT UM IHRE VERKAUFSAKTIVITÄTEN.
UM VERKAUFSAKTIVITÄTEN IN EINER
NEW YORK MINUTE

Akquisition / Netzwerkaktivitäten / Vorbereitung / Verkauf in
den sozialen Medien / Unterscheidungsmerkmale /
Präsentationskompetenz / Gewinnstrategien / Preis / Follow-up /
Ausdauer / Abschlusstechnik / Ablehnung / Flaute / Service /
Kundenbeziehungen / Empfehlungen / Testimonials

DRITTER TEIL

268-322

VOM ARBEITSLEBEN ZUM PRIVATLEBEN
UND ZURÜCK

Erfolgsroutine / Wo stehen Sie? / Lebenszweck / Wer sind Sie? /
Inspiration / Mentale Befindlichkeit / Mentoren / Dankbarkeit /
Erfolg

