

Stichwortverzeichnis

- A** Ablehnung 54, 57, 59, 81, 180
 –evolutionäre Sicht 57
 –psychologische Perspektive 57
 Ablehnungsresistenz 31, 67, 70, 81–83
 Abwehrreaktionen 19, 20, 98, 99, 150, 171, 175
 Achtsamkeit 57, 59, 70, 71
 Adams 85
 Adrenalin 24
 Akzeptanz 42, 63
 Alternativen, Rückgriff 167
 Amygdala 39, 40, 63, 107
 Angst vor Ablehnung 15, 16, 19, 21, 24, 31, 40–42, 44, 47, 51, 52, 55, 57, 61, 62, 68, 71, 73, 79–82, 92, 99, 139, 144, 161–163, 171, 176, 180, 181, 184
 Anhaftung, emotionale 69
 Anhaftungen, emotionale 46, 177
 Ansteckung, Emotionale 19
 Apple 180
 Argumentationsketten, lückenlose 175
 Atari 180
 Aufmerksamkeitskontrolle 37, 63, 83
 Ausgabeneffekt 138
- B** Bagehot 169
 Baseline 118
 Bedrohung, soziale 63
 Bell, Alexander Graham 181
 Bennett-Goleman, Tara 76
 Bestätigungsschritt 176
 Bestätigungsverzerrung 45, 49, 69, 92, 130
 Bitte
 –souveräne 16
 Brown, Dr. Brené 16
- C** Cannon, Dr. Walter 63
 Cerebellum 40, 63
 Chan, Amanda 73
 Churchill 115
 Cortisol 64
 Cuddy, Dr. Amy 74
- D** Damásio, Dr. António 36
 De Sena, Joe 76
 Defensive 21, 64, 77, 125, 128
 DiscoverOrg 90
 Dissonanz, kognitive 48, 50, 82, 88, 160
 Dopamin 93
 dreistufige Turnaround-Rahmenkonzept 106
 Drittelregel 99
 Drucker, Peter 149
- E** Edison, Thomas 181
 Effektivität 119, 120
 Effizienz 119, 120
 Eigeninitiative 35
 Einwandarten, typische 27
 Einwandbehandlung 27
 Einwände
 –Abschlussphase 151
 –aufdecken 91
 –Kaufzusage 149
 –Kaufzusagen 149
 –Prospecting-Phase 97
 –Vorbereitung 24
 Einwandvermeidung 85
 Empathie 145
 Energie 37, 75, 157
 Engagement, prüfen 29
 Entscheidungsfindung 36, 38, 145
 Entweder-Oder-Technik 77
 Erfolg 179
 Erfolgswahrscheinlichkeit 29, 68, 98, 122, 169, 170
 Erstkontakt 99
 Erwartungshaltung, positive 20
- F** FedEx 67, 180
 Feedback-Schleife, neuronale 93
 Finten 27–29, 54, 123, 125–128, 135, 178
 –Beispiele 126
 Fitness 75
 Fragen, klärende 158
 Framin 135
 Frequenzillusion 45
 Frost, Scott 183
- G** Gefühle, disruptive 24, 31, 35, 55, 59, 63–65, 68–70, 72, 73, 76, 77, 105, 107, 133, 143, 144, 150, 158, 167, 170, 178
 –Angst 68
 –Anhaftung, emotionale 69
 –Sorge 69
 –Übereifer 69
 –Verunsicherung 68
 –Wertschätzung, Bedürfnis nach 68
 Gehirn
 –Mustererkennung 38
 Gitomer, Jeffrey 19, 33
 Griffin, Shaquem 182
 Griffin, Shaquem und Shakill 182
- H** Hahn, Kurt 80
 Halford, Scott 72
 Heuristiken 37–39
 Hewlett-Packard 180
 Hinweise, widerlegende 45
 Holt, Lawrence 80
 Huffington, Arianna 76
 Hürdenimmunität 78, 80–83, 112, 167
- I** Iannarino, Anthony 149, 185
 Impulskontrolle 12, 127, 156
 Informationssammlung 92
 Intuition 94
- J** James, Marlon 57
 Jiang, Jia 67, 70, 71, 80, 82
 Jobs, Steve 180
 Johnson, Samuel 27
- K** Kahneman, Daniel 41
 Kaltakquise 79, 98, 100, 123

- Kampf-oder-Flucht-Reaktion 39, 40, 62–65, 68–70, 76, 77, 79, 98, 107, 126, 128
 King, Stephen 179
 Knappheitseffekt 132, 146
 Kommunikationsstil 94, 141
 Konflikte 34, 48, 50, 91, 92, 157
 Kontrolle, emotionale 61
 Konversionstrichter 116
 Körpersprache 15, 20, 21, 94
 Kosten, versunkene 46
 Kundenskript 40, 100, 105, 107, 125
- L** Last, kognitive 37, 38, 131, 132, 163
 Leads, Qualifizierung 172
 Leistungskennziffern 116, 118–120
 –Steigerung 120
 Leistungsverbesserungen 82, 118
 Limbisches System 36, 40, 58
 LinkedIn 13, 90, 164, 187
 Logik 31, 37, 47, 124, 150, 158, 177
- M** Mailer, Norman 11
 Mehrdeutigkeitseffekt 47
 Mehrwert 142–145, 147
 Mehrwert-Botschaften 145
 Metakompetenzen 69
 Mikrovereinbarung 147, 160
 Mikrovereinbarungen 33, 137–142, 144, 145, 147, 149, 153, 159
 –Mehrwert 144
 Mikrozusage 132
 Mikrozusagen 14, 27, 29
 Mitchell, Dr. Jason 92
 Monologe, innere
 –Steuerung 72
 Murder Boarding 176
 Mustermix 101, 107, 155
- N** Negativitätseffekt 44, 45, 49
 Neocortex 36, 39, 64, 65, 105
 New York Mets 11
- O** Objektivität 39, 69, 177
 Outward Bound 80
- P** PAIS 127
 Paracetamol 58
 Perspektivwechsel 80
 Phan, Michelle 51
 Physiologie 74
 Pink, Daniel 62
 Pitch 128, 131, 135, 157
 Plateautechnik 76, 77, 107, 110, 128, 143, 144, 155
 President's Club 113
 Priming 43, 49, 132
 Produktivität 101
 Prospecting
 –RVEs 104
 Prospecting, leidenschaftliches 170
 Prospecting-Einwände 28
 Prospecting-RVEs 100, 103–107
 –Vorausplanung 105
- R** Rahmenkonzept
 –Verkaufsgespräch-Agenda 128
- Reaktanz, psychologische 36, 37, 39, 42, 45, 49, 64, 77, 160
 Reaktionen, neurophysiologische 54, 63, 74
 Referenzen 46, 124, 163, 164
 Resilienz 35, 75, 80, 82, 182
 Return on Investment 47
 Rhon, Jim 19
 Risiken 16, 41, 43, 50, 110
 ROI 47, 144, 166
 Roosevelt, Eleanor 69
 Rowling, J. K. 180
 Rückschafehler 49
 RVE 28
 RVEs 100, 103–105, 109, 110
 –Einwände 102
 –Reflexreaktionen 100, 101, 105, 106
 –Vorwände 102
 RVE-Turnaround-Skripts 106
- S** Sales Gravy 10, 11, 14, 101, 118, 185, 187
 Sales-Pipeline 27, 29, 78, 85, 97, 98, 137, 162, 170–173, 176, 177
 Sales-Pipelines 137
 Sanders, Harland D. 180
 SAT 118
 Schmerzpunkte 159, 175
 Schweigen 24
 Selbstachtung 59
 Selbstbild 49, 88
 Selbstdisziplin 150
 Selbstkontrolle 22, 45, 69, 71, 75, 81, 150, 176
 Selbstoffenbarungsschleife 92, 93
 –fünf Schritte 93
 Selbsttäuschung 69, 86, 92, 119, 177
 Selbstvertrauen 15, 16, 19–21, 24, 50, 63, 68, 71–75, 80, 82, 99, 100, 122, 151, 170–172, 176–180
 Selbstwahrnehmung 22, 69–71, 82
 Sena, Joe de 81
 Sicherheitsverzerrung 41, 42, 162
 Sicherheitsverzerrungen 41, 42, 87
 Skript 105
 Skripte 30
 Skripts 105, 106, 109, 110
 Smith, Fred 180
 Smith, Will 181
 Spartan Races 81
 Stakeholder-Agenda 133
 Stakeholder-Personas 173
 Stakeholder-Zuordnung 89, 172
 –Amplifier 89, 90, 173
 –Coach 14, 121, 122
 –Influencer 88, 89, 91, 138, 173
 –Seeker 89, 91, 173
 Status-quo-Verzerrung 39, 41, 42, 46
 Status-quo-Verzerrungen 39, 41, 42, 46, 91
 Stewart, A.F. 123
 Surgeon General 59
 Szenarien 71, 170, 174
 Szenarien, Entwicklung 177
- T** Tamir, Dr. Diana 92
 Testosteron 64, 74

- TMI 93
Tracking 117
Trigger 55
Turnaround-Rahmenkonzept
–Kaufzusagen 151, 152
–Mikrovereinbarungen 142
–Plateautechnik 107
–Prospecting 100, 105, 106
Turnaround-Rahmenkonzept, dreistufiges
–Bitte äußern 109
Turnaround-Rahmenkonzept, dreistufiges
–Erwartungsmuster 107
Turnaround-Rahmenkonzepte 27, 38
–Einwandbehandlung 31, 41
Turnaround-Rahmenkonzepte für die
Turnaround-Rahmenkonzepte
–Einwandbehandlung 30
Turnaround-Skripts 109
Twain, Marc 177
Tyson, Marc 97
- U** Übereifer 59, 69
- V** Verfügbarkeitsheuristik 46
Verhandlungen 64, 125, 139, 149, 173
Verkaufsgespräch 9, 28, 29, 36, 46, 54, 61, 68,
87, 126–129, 135, 139, 140, 174, 175, 178
Verkaufsgespräch-Agenda 128, 129
Verletzlichkeit 16
Vertrauen 43
Verzerrungen, kognitive 37, 39
Verzerrungen, negative 43
Verzerrungen, kognitive 39
vier typischen Einwandarten 27
Viertelsekunde, magische 76, 77
Visualisierung 71, 72
Vorausplanung 105, 173, 174
Vorbereitung 11, 43, 177, 178
Voreingenommenheit, egozentrische 49
- W** Wahrheitseffekt, illusorischer 45
Waltz, Andrea 13
Wang, Shirley 20
Weniger ist besser 48
Weniger-ist-besser-Effekt 47
Wertschätzung 59
Winch, Guy 73
World Series of Poker Championship 169
Worst-Case-Szenarien 167, 178
Wozniak, Steve 180
- X** Xerox-Fotokopierer 181
- Z** ZoomInfo 90
Zuhören, tiefgründiges 94





























