

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----|
| Vorwort | 7 |
| Einleitung | 9 |
| 1. Vision – verfolgst du Ziele oder Träume? | 13 |
| 2. Deine innere Haltung im Verkauf | 27 |
| 3. Mindset – Verkaufserfolg beginnt in deinem Kopf | 41 |
| 4. Selbstvertrauen – warum dich Unsicherheit Geld kostet und wie du das änderst | 57 |
| 5. Kundenakquise – Schluss mit der Jagd, werde zum Magneten für Kunden | 73 |
| 6. Die Macht deiner Sprache im Verkauf | 91 |
| 7. Wie echtes Zuhören zum ultimativen Verkaufsturbo wird | 103 |
| 8. Fragen stellen – wer fragt, gewinnt die Herzen im Verkauf | 115 |
| 9. Einwände von Interessenten als Aufforderung zum Tanz | 131 |
| 10. Den Preis beim Namen nennen | 151 |
| 11. Was tun, wenn Interessenten plötzlich zu Geistern werden? | 167 |
| 12. Wut im Verkauf ist (k)ein Tabu | 181 |
| 13. Führen statt Überzeugen – der Weg zu klaren und stimmigen Kaufentscheidungen | 193 |
| Die Autorin | 207 |
| Stichwortverzeichnis | 209 |

