

# Inhalt

Vorwort von Bodo Schäfer .....	5
Vorwort von Hermann Scherer .....	9
Vorwort des Autors.....	11
Lektion 1: Der Schlüssel liegt im Bewusstsein .....	17
Lektion 2: Wer sich verstellt, verliert .....	19
Lektion 3: Schau mir in die Augen, Kunde.....	21
Lektion 4: Push the button .....	23
Lektion 5: Werfen Sie den Anker aus .....	25
Lektion 6: Eine Sache des Typs.....	27
Lektion 7: Bauch rein, Brust raus .....	29
Lektion 8: Spieglein, Spieglein an der Wand.....	31
Lektion 9: Keine schlechten Botschaften überbringen .....	33
Lektion 10: Licht aus, Spot an! .....	35
Lektion 11: Das Pferd frisst keinen Gurkensalat.....	37
Lektion 12: Die rätselhafte Welt der Gefühle .....	39
Lektion 13: Die Kraft der Hypnose .....	41
Lektion 14: Eigenlob stinkt, fremdes Lob duftet nach Rosen.....	43
Lektion 15: Haken schlagen .....	45
Lektion 16: Der Ton macht die Musik .....	47
Lektion 17: Wenn das Kaninchen im Zylinder verschwindet .....	49
Lektion 18: Du verstehst mich einfach nicht .....	51
Lektion 19: Schublade auf, Kunde rein, Schublade zu.....	53
Lektion 20: Mit dem Strom oder doch dagegen.....	55
Lektion 21: Kaum zu glauben.....	57
Lektion 22: Drei gewinnt .....	59

## Inhalt

Lektion 23: Mit dem Navi durchs Verkaufsgespräch.....	61
Lektion 24: Die Macht der Melodie.....	63
Lektion 25: Skeptische Kunden sind auch nur Kunden.....	65
Lektion 26: Nachhilfe in Sachen Beziehungspflege .....	67
Lektion 27: Fragen sind nicht gleich Fragen .....	69
Lektion 28: Das macht man nicht! .....	71
Lektion 29: Das Gras auf der anderen Straßenseite .....	73
Lektion 30: Die Sache mit dem extra Tellerchen .....	75
Lektion 31: Hinter den Kulissen .....	77
Lektion 32: Einen Dolmetscher, bitte! .....	79
Lektion 33: Die Gedanken sind frei.....	81
Lektion 34: Von Elefanten und Mäusen .....	83
Lektion 35: Der Plus-Minus-Abschluss .....	85
Lektion 36: Die Kunst der vagen Formulierung.....	87
Lektion 37: Kleine Worte, große Wirkung .....	89
Lektion 38: Auf direktem Weg ins Unterbewusstsein.....	91
Lektion 39: Fragen über Fragen .....	93
Lektion 40: Die richtige Brille für jeden Anlass.....	95
Lektion 41: Wertschätzung und Wertsachen.....	97
Lektion 42: Der passende Rahmen .....	99
Lektion 43: Von Machern und anderen Typen.....	101
Lektion 44: Fragen öffnen Tür und Tor .....	103
Lektion 45: Die Signale des Körpers .....	105
Lektion 46: Entschuldigung, worum geht es, bitte? .....	107
Lektion 47: Yes, we can! .....	109
Lektion 48: Zielsicher zum Erfolg! .....	111
Lektion 49: Was wären wir ohne Werte?.....	113

## Inhalt

Lektion 50: Produktstärke und Produktnutzen .....	115
Lektion 51: Bitte mit Gefühl! .....	117
Lektion 52: Kommunikation ist keine Einbahnstraße .....	119
Lektion 53: Wer fragt, gewinnt! .....	121
Lektion 54: 1, 2 oder 3? .....	123
Lektion 55: Kino im Kopf .....	125
Lektion 56: Nicht nur Kinder lieben Geschichten .....	127
Lektion 57: Gute Vorbereitung ist schon die halbe Miete .....	129
Lektion 58: Sehen und gesehen werden .....	131
Lektion 59: Die große Kunst des Zuhörens .....	133
Lektion 60: Gleich und doch ganz anders .....	135
Lektion 61: Niemand ist eine Insel .....	137
Lektion 62: Gut ist nicht gut genug .....	139
Lektion 63: Werfen Sie Ihre Angel auch im Netz aus .....	141
Lektion 64: Die alles entscheidende Frage .....	143
Lektion 65: Darf es auch ein bisschen mehr sein? .....	145
Lektion 66: Denn jetzt wissen sie, was sie tun .....	147
Lektion 67: Der Preis ist heiß .....	149
Lektion 68: Nicht um jeden Preis .....	151
Lektion 69: Eine Frage der Überzeugung .....	153
Lektion 70: Keep in touch .....	155
Lektion 71: Murphys Gesetz .....	157
Lektion 72: Stille Post .....	159
Lektion 73: Das imaginäre Bankkonto füttern .....	161
Lektion 74: Damit der Pfeil in die Mitte trifft .....	163
Lektion 75: Gute Kommunikation .....	165

## Inhalt

Lektion 76: Mehr Kontakte – mehr Umsatz! .....	167
Lektion 77: Revanchieren nicht vergessen .....	169
Lektion 78: Stuck State ade! .....	171
Lektion 79: Der richtige Zeitpunkt .....	173
Lektion 80: Wer ist der Busfahrer in Ihrem Leben? .....	175
Lektion 81: Der Tischbein-Glaubenssatz .....	177
Lektion 82: Seien Sie ein Fluss in der Wüste! .....	179
Lektion 83: Wie haben Sie heute Ihr Brötchen bestellt? .....	181
Lektion 84: Teufelchen links, Engelchen rechts .....	183
Lektion 85: Das Gesichterbuch .....	185
Lektion 86: Vertraut machen mit dem Unvertrauten .....	187
Lektion 87: Visualisieren mit Witz .....	189
Lektion 88: Es ist noch kein Meister .....	191
Lektion 89: Von Männern und Mäusen .....	193
Lektion 90: Frühstück bei Tiffany .....	195
Lektion 91: Was wäre, wenn? .....	197
Lektion 92: Die Reicher-Scheich-Theorie .....	199
Lektion 93: Kunden richtig einschätzen .....	201
Lektion 94: Wer schreibt, der bleibt .....	203
Lektion 95: Die Drei-Tabletten-Methode .....	205
Lektion 96: Das Fünf-Glocken-Prinzip .....	207
Lektion 97: Die Landkarte ist nicht das Gebiet .....	209
Lektion 98: Die SOM-Strategie .....	211
Lektion 99: Schritt für Schritt zum Erfolg! .....	213
Herzlichen Glückwunsch! .....	215
Der Autor .....	219

<http://www.springer.com/978-3-658-00831-4>

So geht Verkaufen

Mit 99 nls-Lektionen zum Eliteverkäufer

Galal, M.M.

2013, XVI, 204 S. 99 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-658-00831-4