

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b> .....	1
	Zehn Argumente für HARDESELLING samtweich oder	
	Warum Sie das Buch kaufen .....	1
	Abgrenzung oder Was Sie hier vergeblich suchen .....	2
	Für wen das Buch gedacht ist oder Wollen Sie mehr? .....	2
<b>2</b>	<b>Hardselling samtweich</b> .....	5
	Spielen in der Meisterklasse oder Was verstehen wir unter	
	HARDESELLING samtweich? .....	5
	Keine Tauben auf dem Dach oder Warum mit dem	
	HARDESELLING-samtweich-Prinzip beim Erstbesuch verkaufen? .....	7
	Anleitung zum Verkaufsabschluss oder Was ist das	
	HARDESELLING-samtweich-Prinzip? .....	13
	Erfolgreich werden und bleiben oder Ziele des	
	HARDESELLING-samtweich-Prinzips .....	15
	Innen hart, außen weich oder Die Strategie von	
	HARDESELLING samtweich .....	15
	Produktivitätssteigerung oder Der Effekt des	
	HARDESELLING-samtweich-Prinzips .....	16
	Die Einzelteile des Ganzen oder Der Aufbau des	
	HARDESELLING-samtweich-Prinzips .....	17
	Tappen Sie nicht in die Falle oder Wie Sie das Buch richtig verwenden ...	20
<b>3</b>	<b>Das erste Element „Grundlagen“</b> .....	23
	Einführung oder Mehr zu wollen bedeutet Veränderung .....	23
	Die Basis aller Erfolge oder Die universellen Lebensgesetze .....	27
	Das Fundament oder Die Grundannahmen des	
	HARDESELLING-samtweich-Prinzips .....	33

<b>4 Das zweite Element „Persönlichkeit“</b>	41
Einführung oder Der Abschluss beginnt im Kopf	41
Die fünf Fragen oder Ein kleiner Eignungstest.	42
Die sechs Erfolgsverhinderer-Strategien oder Die Handbremse der Vergangenheit lösen	46
Den Kompass einstellen oder Ziele und Prioritäten	54
Die 22 Erfolgsstrategien oder Mit Vollgas in die Zukunft.	65
„Mr. Verkauf“ oder Wirklich zu wissen heißt es zu fühlen	85
<b>5 Das dritte Element „Arbeitsweise“</b>	89
Einführung oder Vom Besserwisser zum Bessermacher.	89
In die Erfolgsspirale gelangen oder Die Einstellung zur Arbeit	92
Neues Handeln etablieren	97
Auf der Erfolgswelle bleiben oder Richtiges tun, Falsches lassen.	98
Die Arbeit messen oder Die Fakten sagen die Wahrheit.	102
„Mr. Verkauf“ oder Das, was man tut, ist man.	111
<b>6 Das vierte Element „Kundenbesuch“</b>	115
Einführung oder Reden ist Silber, Schweigen Gold.	115
Die Ausgangslage oder Wenn nicht alle das Gleiche erwarten.	116
Die Strategie oder Der Weg zum Ziel.	117
Das optimale Kundengespräch oder Die Vorbereitung zum Abschluss	125
Der optimale Preis oder Das unwiderstehliche Angebot	136
Qualitäten eines Kundengesprächs oder Subtile Abschluss Helfer	140
Das 8-Phasen-Modell oder Step by step zum Abschluss	150
<b>7 Das fünfte Element „Profi-Techniken“</b>	201
Einführung oder Harte Fälle	201
Einwandbehandlung oder Den versteckten Wunsch finden	201
Mehr Dynamik oder 15 Tipps für noch mehr Abschlüsse	204
Umsetzen gibt Umsatz oder Jetzt liegt es an Ihnen	214
<b>Literaturverzeichnis</b>	217

Closing beim Erstbesuch

Mit dem Hardselling-samtweich-Prinzip ehrlich, fair und  
gezielt zum Verkaufsabschluss

Meier, Th.

2014, XIII, 217 S. 26 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-03068-1