

Inhalt

Geleitwort von Stephan Heinrich	V
Vorwort von Peter Buchenau und Zach Davis	IX
Einleitung	XIII
Die Autoren	XVII
1 Was bedeutet verkaufen für Löwen?	1
2 Der professionelle Gesprächsaufbau	9
3 Motivation nach Kimba an schlechten Tagen	15
4 Löwenstark am Telefon	21
5 Mit der Schmusestrategie durchs Vorzimmer	27
6 Echte Löwen jagen nur vorbereitet	31
7 Der erste Eindruck: Löwe oder Hauskatze?	35
8 Lono und Kimba müssen überzeugen!	41
9 Präsentationen, so beeindruckend wie der König der Tiere	45
10 Die passenden Präsentations-Hilfsmittel	51
11 Die KIMBA-Strategie im Verkaufsgespräch	57

12	Die richtigen Fragen richtig stellen	63
13	Echte Löwen lernen vom Luchs	71
14	Fakten, Fakten, Fakten – aber nicht an den Kunden gedacht	79
15	Einwände oder Vorwände? Ein Löwe kommt mit beidem klar	87
16	Sei dir deiner Stärken bewusst	95
17	Keine Jagd ohne Abschluss	103
18	Löwen sind immer verbindlich	111
19	So hält ein Löwe sein Kundenrudel zusammen	119
20	Es gibt keine Ausreden	127
21	Kundenbeziehungen: Löwe mit Löwe	133
22	Kundenbeziehungen: Löwe mit Affe	139
23	Kundenbeziehungen: Löwe und Elefant	145
24	Kundenbeziehungen: Löwe mit Gazelle	151

Die Löwen-Liga: Verkaufen will gelernt sein

Sänger, M.; Buchenau, P.; Davis, Z.

2015, XXI, 157 S. 54 Abb., 52 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-05288-1