
Inhaltsverzeichnis

1	Die Einstellung zum Job	1
1.1	Macht mir meine Verkaufstätigkeit Spaß?	1
1.2	Mit der richtigen Einstellung zum Profi im Verkauf	11
1.3	Die „rote Linie“	17
1.4	Typische „rote Linien“ im Verkauf	22
1.5	Der erfolgreiche Umgang mit der „roten Linie“	39
2	Das professionelle Verkaufsgespräch	41
2.1	Mit der richtigen Arbeitstechnik zum Profi im Verkauf	41
2.2	Vom Produktzusteller zum Fragensteller	42
2.3	Das Kaufmotiv des Kunden	48
2.4	Die Techniken des Motivforschers	56
2.5	Motivforschung	63
2.6	Einwandbehandlung	99
2.7	Einwand oder Vorwand?	102
2.8	Einwänden souverän begegnen	110
2.9	Generelle Einwände im Verkaufsgespräch	121
2.10	Branchenspezifische Einwände	123
2.11	Die Telefonakquise	130
2.12	Einwände am Telefon	135
2.13	Beispiel Telefonakquise: Pharma-Industrie	137
2.14	Elemente des Verkaufsgesprächs im Überblick	142

3	Ihr individueller Weg zum Profi im Verkauf	167
3.1	Wodurch sich Profis im Verkauf auszeichnen	168
3.2	Mein persönlicher Begleiter auf dem Weg zum Profi im Verkauf ...	180
4	Konkrete Tipps zur Umsetzung – und warum Sie eine Ordnung für sich schaffen sollten	185
4.1	Die wichtigsten Entwicklungsschritte	186
4.2	Ordnung im Vertrieb	192
	Literatur	199

Auf dem Weg zum Profi im Verkauf
Verkaufsgespräche zielstrebig und kundenorientiert
führen

Herndl, K.

2015, XI, 199 S., Softcover

ISBN: 978-3-8349-4718-5