

Inhaltsverzeichnis

1	Kleine Stresskunde: Das Adrenalinzeitalter	1
	Peter Buchenau	
1.1	Leben auf der Überholspur	1
1.2	Was sind die Ursachen?	4
1.3	Überlastet oder gar schon gestresst?	8
1.4	Alles Stress oder was?	10
1.5	Burn-out – die letzte Stressstufe	11
	Literatur	14
2	Nie mehr Stress im Verkauf – geht das überhaupt?	15
3	Stress im Verkaufsalltag – zwei Beispiele	19
3.1	Lutz, Bezirksleiter für die Kosmetikindustrie	19
3.2	Anita, Verkäuferin bei einem Brillen-Discounter	21
		VII

4	Typische Stress-Fallen im Verkauf	25
4.1	Die Ich-hab-so-viel-zu-tun-Falle	25
4.2	Die Ich-muss-freundlich-sein-Falle	30
4.3	Die Nach-mir-die-Sintflut-Falle	34
4.4	Die Keine-Ausdauer-Falle	37
4.5	Die Das-nehme-ich-jetzt-persönlich-Falle	42
4.6	Die Ich-kann-verkaufen-Falle	46
4.7	Die Ich-habe-genügend-Umsatz-Falle	51
4.8	Die Einwand-Falle	55
4.9	Die Feuerwehr-Falle	60
4.10	Die Achtsamkeits-Falle	64
5	Ein Leben jenseits der Fallen	69
	Weiterführende Literatur	71

Der Anti-Stress-Trainer für Vertriebler
Gelassen mit Verkaufsdruck umgehen

Schumacher, O.

2017, X, 71 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-12476-2