

Inhalt

Werden Sie selbst zum Sales-Master! _____	5
Erster Trainingstag: Die eigenen Talente fördern und sich dauerhaft motivieren	
Nachhaltiger beruflicher und privater Erfolg durch ein stärkezentriertes Leben <i>(Alexander Christiani)</i> _____	9
Zweiter Trainingstag: Sich als Experte positionieren	
Vom sachlichen Nutzensvorsprung zum emotional packenden Verkaufserlebnis <i>(Alexander Christiani)</i> _____	33
Dritter Trainingstag: Termine per Telefon akquirieren	
Souverän durch das Terminvereinbarungsgespräch <i>(Klaus-J. Fink)</i> ____	59
Vierter Trainingstag: Den Erstbesuch optimal vorbereiten	
Konsequente Kundenorientierung <i>(Dirk Kreuter)</i> _____	85
Fünfter Trainingstag: Den Kundenbedarf ermitteln und das Angebot präsentieren	
Mit cleverer Gesprächsführung zur perfekten Produktvorstellung <i>(Dirk Kreuter)</i> _____	109
Sechster Trainingstag: Einwänden souverän begegnen	
Professionelle Vor- und Einwandbehandlung <i>(Martin Limbeck)</i> _____	131
Siebter Trainingstag: Den Kunden ins Ziel führen	
Der elegante Abschluss – die Krönung Ihres Verkaufsgesprächs <i>(Martin Limbeck)</i> _____	153

Achter Trainingstag: Preise selbstbewusst durchsetzen

Die smarte Preisargumentation (*Erich-Norbert Detroy*) _____ 169

Neunter Trainingstag: Den Kunden langfristig binden

Erfolgreiche After-Sales-Strategien (*Erich-Norbert Detroy*) _____ 193

Zehnter Trainingstag: Stammkunden als Multiplikatoren gewinnen

Mit Empfehlungsmarketing zu neuen Kunden (*Klaus-J. Fink*) _____ 213

Literaturverzeichnis _____ 235

Stichwortverzeichnis _____ 237

Die Autoren _____ 239