

# Inhaltsverzeichnis

|  |    |
|--|----|
| <b>Vorwort von Dr. Hans-Georg Häusel</b>                       | 7  |
| <b>Einleitung</b>  | 9  |
| <b>Die Erkenntnisse aus dem Neuromarketing für den Verkauf</b> | 15 |
| Die neuen Perspektiven durch das Neuromarketing                | 15 |
| Neuromarketing: Welche Erkenntnisse gibt es?                   | 17 |
| Emotionen verkaufen: Wie wir Entscheidungen treffen            | 20 |
| Kundenbegeisterung. Was daran ist neu?                         | 25 |
| <b>Die Grundlagen des Limbic® Sales</b>                        | 27 |
| Was ist Limbic® Sales?   | 27 |
| Limbic® Sales – von der Werbung zum Verkaufsgespräch           | 28 |
| Das limbische System: Unser emotionales Steuerungssystem       | 30 |
| Die großen Drei: Was uns antreibt                              | 34 |
| Frust oder Lust: Der Motor, der uns voranbringt                | 38 |
| Die Landkarte der Emotionen, Motive und Werte: Die Limbic® Map | 41 |
| Selbsttest: Entdecken Sie Ihr eigenes Limbic® Profil           | 43 |
| <b>Erfolgreich mit sich selbst umgehen</b>                     | 49 |
| Die Bedeutung unserer Gedanken                                 | 49 |
| Sie bestimmen die Realität                                     | 52 |
| Warum Kunden fühlen, was wir fühlen                            | 59 |
| Wie Sie Ihren Emotionssystemen Kraft verleihen                 | 61 |
| Es ist alles vorhanden: Aktivieren Sie es                      | 72 |
| Durch Identifikation zum Verkaufserfolg                        | 78 |
| Wie Sie Misserfolge weiterbringen                              | 85 |
| Leben Sie powervoll  | 90 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Erfolgreich mit Kunden umgehen</b>                                   | 95  |
| „Behandle andere Menschen so, wie diese behandelt werden wollen“        | 95  |
| Wie Sie die Emotionssysteme der unterschiedlichen Kundentypen erreichen | 101 |
| <b>Den Verkaufsprozess sicher steuern</b>                               | 111 |
| Bauen Sie eine vertrauensvolle Beziehung auf                            | 111 |
| Schaffen Sie interessante Perspektiven                                  | 123 |
| Betreten Sie die Kundenwelt durch Limbic® Sales-Fragen                  | 134 |
| Rufen Sie den entscheidenden Ziel-/Kaufzustand auf                      | 141 |
| Wandeln Sie Einwände in Werte und Nutzen um                             | 173 |
| Bauen Sie Zugesicherung auf   | 181 |
| <b>Zusammenfassung des Limbic® Sales-Verkaufsprozesses</b>              | 195 |
| Ihr persönliches Umsetzungsprogramm                                     | 200 |
| <b>Literaturverzeichnis und Literaturempfehlungen</b>                   | 203 |
| <b>Stichwortverzeichnis</b>   | 205 |
| <b>Über den Autor</b>   | 207 |