

# 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 Zusagesicherheit 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