

Inhalt

Vorwort	6
1. Warum herkömmliche Verkaufstechniken alleine nicht ausreichen	9
Das Modellieren von Spitzenleistungen	14
Unbewusste Kommunikation	16
Grundelemente erfolgreicher Kommunikation	19
Die Grundelemente erfolgreichen Verkaufs	21
2. Selbstmotivation und innere Verpflichtung	25
Stellen Sie Ihre augenblicklichen Koordinaten fest	26
Machen Sie den Erfolg unvermeidbar	33
3. Die Vorbereitung	41
State Control: Die Kontrolle Ihres inneren Zustands	44
Kongruente Kommunikation	48
4. Der Kundenkontakt	53
Glaubwürdigkeits- und Zugänglichkeitsmuster	53
Pacing und Leading	55
Komplimente	59
Interesse wecken	60
Kaufdruck erzeugen	62
Verbindliche Zusagen erhalten	64

Metaprogramme – Die Entscheidungsmuster der Kunden	68
5. Einwände behandeln und Verkaufsabschluss	75
Einwände in Kaufverpflichtungen umwandeln	77
Der Future Pace	83
Der Verkaufsabschluss	87
Fast Reader	90
Der Autor	93
Literaturhinweise	94
Register	95