

# Inhalt

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