



## Inhaltsverzeichnis

### **Vertriebsoffensive – Motivation und Kundengewinnung**

*Live-Mitschnitt der Vertriebsoffensive 2008*

#### **CD 1 Jürgen Höller: Mit der richtigen Einstellung zum Erfolg**

1. Einleitung
2. Gesetz der Resonanz
3. Persönlichkeit verkauft
4. Sales First
5. Wachstum ist Erfolgsvoraussetzung
6. Das Gefühl kauft
7. Wachstumsart
8. Verkauf ist Motivation
9. Kommunikation ist Beeinflussung
10. Freund oder Feind
11. Berufskleidung
12. Gleiches zieht Gleiches an
13. Alles ist möglich
14. Aktive Verkaufszeit
15. Kauf ist Bauchentscheidung
16. „Ich-Muss-Produkte“ – „Ich-Will-Produkte“
17. Körpersprache
18. Ursache und Wirkung

#### **CD 2 Dirk Kreuter: Kunden-Gewinnung und –Bindung mit Garantie**

1. Einleitung
2. Sechs Grundannahmen
3. Sechs Schritte Empfehlungsmarketing
4. Die Empfehlungsfrage
5. Empfehlungsmarketing als Kundenbindung
6. Multiplikatoren
7. Zusammenfassung Empfehlungsmarketing
8. Wording
9. Huckepack-Marketing
10. Mailing
11. PR
12. Interner Verbesserungsvorschlag
13. Diplomarbeit
14. Kaltakquise
15. Strategie
16. Geistige Brandstiftung®
17. Metapher