

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>1. Achtsame Kommunikation im Verkauf</b>	<b>9</b>
Wie steht es um Ihre Achtsamkeit?	10
Wie schaffen Sie eine achtsame Haltung?	13
Ein Geheimrezept für mehr Achtsamkeit?	17
<b>2. Werden Sie Chef Ihrer Gedanken und Gefühle</b>	<b>21</b>
Wie werden Sie Chef Ihrer Gedanken?	22
Wie können Sie Ihre Gefühle besser steuern?	25
Wie entwickeln Sie mehr Klarheit im Gespräch?	28
<b>3. Sich selbst verstehen – Kunden verstehen</b>	<b>37</b>
Bewährtes Persönlichkeitsmodell: Die LIFO®-Methode	38
Wie erkennen Sie Ihre Verkäuferpersönlichkeit?	40
Wie gehen Sie mit Kundenstilen um?	44
<b>4. Verkaufsgespräche achtsam führen</b>	<b>53</b>
Wie steigen Sie achtsam in das Gespräch ein?	54
Wie erkennen Sie die Wünsche des Kunden?	60
Wie reagieren Sie achtsam auf Fragen und Einwände?	65

<b>5. Kundenbeziehungen wertvoll gestalten</b>	<b>77</b>
Achten Sie auf die Macht Ihrer Worte	78
Nutzen Sie den Verhaltensstil Ihrer Kunden	80
Gewinnen Sie mit den glorreichen Acht	84
<b>Fast Reader</b>	<b>87</b>
<b>Die Autorin</b>	<b>94</b>
<b>Weiterführende Literatur</b>	<b>95</b>
<b>Register</b>	<b>96</b>