

<b>Ehrliches Interesse schlägt ausgefeilten Werbesprech</b>	<b>75</b>
▪ Vergessen Sie Ihr Produkt und Ihre Leistungen!	76
▪ Zeigen Sie Kompetenz durch Fragen	78
▪ Der Katalog »magischer« Fragen	81
▪ Überzeugen Sie durch spürbar interessiertes Zuhören	85
▪ Verkaufen Sie nach dem unschlagbaren Wenn-dann-Prinzip	89
<b>Entspannt bei Einwänden, locker im Abschluss</b>	<b>95</b>
▪ Einwände sind Chancen, keine Angriffe	96
▪ Der elegante Weg: verstehen statt dagegenhalten	98
▪ Zielsicher: auf gemeinsamen Gewinn hin verhandeln	100
▪ Zum Abschluss leiten, statt zum Abschluss drängen	104
▪ Auf Wiedersehen: in guter Erinnerung bleiben	109
<b>Kunden dauerhaft binden</b>	<b>111</b>
▪ Herausfordernd: verlässlich sein und verlässlich bleiben	112
▪ Nachhaltig: auch nach dem Abschluss Besonderes bieten	116
▪ Zukunftsweisend: nach dem Kauf ist vor dem Kauf	120
▪ Völlig okay: gute Leistung darf öffentlich gelobt werden	121
▪ Stichwortverzeichnis	125