

Brian Tracy

Verkaufsstrategien für Gewinner

Was erfolgreiche Verkäufer besser machen

Aus dem Englischen
von Regina Berger

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Verkaufsstrategien für Gewinner« (ISBN 3-636-01347-5)
2013 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Inhalt

Vorwort	7
1. Die strategische Verkaufsplanung.....	11
Wertvorstellungen.....	13
Leitbilder – Mission Statements	17
Situationsanalyse.....	20
Unternehmensanalyse	33
Marktanalyse.....	36
Energien sinnvoller einsetzen	37
Das ZASPA-Modell	41
2. Das neue Verkaufsmodell	51
Der heutige Kunde – professioneller denn je ...	52
Die heutige Konkurrenz – härter denn je.....	53
Haupthindernisse auf dem Weg zum Verkauf ...	53
Der kritische Faktor: das Risiko	55
Die Beziehungsmethode	58
Zuhören: Schlüssel zum erfolgreichen Verkauf..	66
Die Bedeutung langfristiger Beziehungen.....	71
Der Freundschaftsfaktor	73
Sieben Schritte zum Aufbau einer Beziehung ...	75
Mega-Glaubwürdigkeit – alles zählt.....	80
3. Verkaufen als Berufung	99
Das Grundmuster des professionellen Verkaufs.	102
Die sieben Grundkomponenten im Verkauf	105
Kritische Erfolgsfaktoren im Verkauf	111
Durch Benchmarking zur Spitzenleistung	112
Sieben Faktoren für Ihren Verkaufserfolg.....	121
4. Die Kaufentscheidung beeinflussen	129
Kleider machen Leute	130
Accessoires und äußere Erscheinung.....	131
Körpersprache.....	136
Die Bedeutung der Berührung	140

Inhalt

5. Die Kundenakquisition	145
Der goldene Kunde.....	147
Die strategische Vorbereitung.....	149
Kundenquellen	161
Großkundenakquisition.....	165
Akquisition per Telefon	167
Akquisitionsangst	172
Akquisitionsvorbereitung	176
Eröffnungsmöglichkeiten.....	179
 6. Die wirkungsvolle Präsentation	 185
Durch Fragen führen	186
Kundentypen – Individualität erkennen	197
Der Verkaufsprozess.....	202
Der Kaufprozess	210
 7. Der Abschluss – das Endspiel im Verkauf	 229
Die Einwandbehandlung	231
Der Abschluss	255
Kaufsignale erkennen.....	265
Sieben Abschlusstechniken	268
Abschließende Überlegungen zum Endspiel ...	275
 Anhang: Brian Tracy und die Tracy College AG.....	 279
 Stichwortverzeichnis	 285