

*Jeffrey Gitomer*  
DAS KLEINE GRÜNE BUCH  
FÜR  
IHREN  
ERFOLG



*Wie Sie besser präsentieren,  
beeinflussen, sprechen, schreiben und  
Ihren Standpunkt vertreten*

**REDLINE WIRTSCHAFT**

© des Titels »Das kleine grüne Buch für Ihren Erfolg« (ISBN 978-3-636-01609-6)  
2008 by Redline Wirtschaft, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-wirtschaft.de>



*Jeffrey Gitomer*  
DAS KLEINE GRÜNE BUCH  
FÜR  
IHREN  
ERFOLG

***Inhaltsverzeichnis***

<b>ELEMENT 1</b>	<b>Wie Sie sich darauf vorbereiten, Ihre Vorstellungen durchzusetzen ..</b>	<b>13</b>
<b>ELEMENT 2</b>	<b>Die Grundlagen der Durchsetzung Ihrer Vorstellungen .....</b>	<b>25</b>
<b>ELEMENT 3</b>	<b>Die Grundlagen der Überredung und persönlichen Macht .....</b>	<b>39</b>
<b>ELEMENT 4</b>	<b>Die wesentlichsten Punkte zur Durchsetzung Ihrer Vorstellungen ..</b>	<b>49</b>
<b>ELEMENT 5</b>	<b>Die Power-Präsentation .....</b>	<b>69</b>
<b>ELEMENT 6</b>	<b>Überredungskunst .....</b>	<b>97</b>
<b>ELEMENT 7</b>	<b>Überredungskunst im Verkauf .....</b>	<b>121</b>
<b>ELEMENT 8</b>	<b>Die schriftliche Methode zur Durchsetzung Ihrer Vorstellungen .</b>	<b>161</b>
<b>ELEMENT 9</b>	<b>Beharrlichkeit .....</b>	<b>179</b>
<b>ELEMENT 9,5</b>	<b>Eloquenz .....</b>	<b>190</b>



## *Ausführliches Inhaltsverzeichnis*

### **ELEMENT 1**

#### **WIE SIE SICH DARAUF VORBEREITEN, IHRE VORSTELLUNGEN DURCHZUSETZEN**

Während Sie versuchen, Ihre Vorstellungen durchzusetzen, achten andere auf Ihre Worte und Taten und interpretieren sie ..	14
Überredung ist der Prozess – die Durchsetzung Ihrer Vorstellungen das Ergebnis .....	16
Das Zutrauen in die eigenen Fähigkeiten ist die halbe Miete .....	18
Das Geheimnis des Glaubens an sich selbst .....	20
Das Geheimnis der eigenen inneren Einstellung .....	23

### **ELEMENT 2**

#### **DIE GRUNDLAGEN DER DURCHSETZUNG IHRER VORSTELLUNGEN**

Wenn Sie etwas wollen, müssen Sie sich zu Wort melden .....	26
Lernen Sie zu verstehen, wie Sie andere überreden und Ihre Vorstellungen durchsetzen .....	27
Sie müssen in der Lage sein, andere zu überzeugen .....	28
Sie müssen in der Lage sein, andere zu beeinflussen .....	29
Sie müssen überzeugende Präsentationsfähigkeiten haben .....	30
Sie müssen ein mitreißender Geschichtenerzähler sein .....	31
Sie müssen überzeugende schriftliche Ausdrucksfähigkeiten haben .....	32
Sie müssen die Fähigkeit besitzen, ein Konzept oder eine Botschaft zu vermitteln .....	34
Die Kunst des Kompromisses .....	37

### **ELEMENT 3**

#### **DIE GRUNDLAGEN DER ÜBERREDUNG UND DER PERSÖNLICHEN MACHT**

Die richtige Überredung zur Durchsetzung Ihrer Vorstellungen ...	40
Die Macht der Überredung .....	42
Die Quintessenz der Überredung und persönlichen Macht .....	44
Die Macht der Begeisterung verstehen .....	47



## ELEMENT 4

### DIE WESENTLICHSTEN PUNKTE ZUR DURCHSETZUNG IHRER VORSTELLUNGEN

Die professionelle Entwicklung eines Präsentatoren .....	50
Sehen Sie gut aus, treten Sie noch besser auf, seien Sie meisterhaft in der Überredung und setzen Sie Ihre Vorstellungen durch ..	54
Harmonisieren, NICHT manipulieren .....	56
Wie Sie die Botschaft Ihrer Eigenwerbung so vermitteln, dass Sie bekommen, was Sie wollen .....	58
Arbeitsblatt zur Entwicklung Ihrer Eigenwerbung .....	63
PowerPoint-Langweiler: Das sind doch nicht Sie, da am Laptop – oder etwa doch? .....	65

## ELEMENT 5

### DIE POWER-PRÄSENTATION

Das Wichtigste über die Kunst, sich an Ihr Publikum zu verkaufen ..	70
Manche Dinge sind okay, andere sind nicht okay. ....	76
Beginnen Sie mit Ihren stärksten Worten und Sätzen .....	77
Wenn Ihre Energie verpufft .....	81
Wie Sie Ihre Energie zurückgewinnen .....	84
Erzählen Sie eine Geschichte – enden Sie mit einer Pointe .....	86
Was ist so witzig daran, professionell zu sein? .....	88
Die Gabe, überzeugend reden zu können .....	92

## ELEMENT 6

### ÜBERREDUNGSKUNST

Ein mitreißender Vortrag .....	98
Es ist mehr als eine Präsentation – es ist eine Show! .....	100
Wie Sie die beste Show der Welt aufführen .....	101
Fertigkeit oder lebenswichtige Notwendigkeit? .....	106
Präsentationselemente, die Ihre Rede in eine Show verwandeln – wenn Sie sie beherrschen .....	109
Karaoke und wie man Standing Ovations erhält .....	112
Filmen Sie sich. Anders geht es nicht .....	119



## ELEMENT 7

### ÜBERREDUNGSKUNST IM VERKAUF

Wichtige Tipps für Ihre Show, die zu einem Verkaufsabschluss führen	122
Welches ist der BESTE Weg, um eine Verkaufspräsentation zu halten? .....	126
Sie bekommen nicht, was Sie wollen? Sie schaffen es nicht, den Verkauf abzuschließen? An wem liegt das wohl? .....	132
Nicht Ihre Vorstellungen durchgesetzt?	
Falsch – kein Vertrauen aufgebaut .....	136
Setzen Sie sich dem „Nein“ und „Nicht jetzt“ aus, um ein „Ja“ zu erhalten .....	140
Der Faktor heiße Luft. Wie viel davon steckt in Ihnen? .....	144
Unentgeltliche Vorträge – Ihr Vermächtnis an Sie selbst .....	148
28,5 Elemente der großartigsten Verkaufspräsentation der Welt .	154

## ELEMENT 8

### DIE SCHRIFTLICHE METHODE ZUR DURCHSETZUNG IHRER VORSTELLUNGEN

Wodurch wird Schreiben überzeugend? .....	162
Ob Ihre Texte kraftvoll und überzeugend sind, liegt allein an Ihnen! .....	166
Weniger über mich, mehr über Ihre Schreibfertigkeiten .....	172
Nur ein Angebot ... oder ein überzeugendes Angebot? .....	174
Ich habe von meinem Vater und meinem Bruder gelernt, wie man gute Texte schreibt .....	177

## ELEMENT 9

### BEHARRLICHKEIT

Sehen Sie sich nur Ihr Kind und Ihre Katze an, und Sie wissen, was Beharrlichkeit ist .....	180
Warum sind die einen beharrlich, und die anderen geben auf? ...	183
Nachfassen ist ein anderes Wort für Beharrlichkeit .....	187

## ELEMENT 9,5

### ELOQUENZ

Ist es Eloquenz oder Exzellenz? .....	191
---------------------------------------	-----