

Jeffrey Gitomer

DAS KLEINE **PLATIN**-BUCH

==== für =====

KLINGELNDE KASSEN



⇌ 32,5 Strategien ⇌

für mehr Zufriedenheit, Motivation und Geld
auf Ihrem persönlichen Erfolgskonto

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Das kleine Platin-Buch für klingelnde Kassen«
(ISBN 978-3-86881-002-8)
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>



Jeffrey Gitomer
DAS KLEINE **PLATIN**-BUCH
für
KLINGELNDE KASSEN

Inhaltsverzeichnis

Stellen Sie sich vor, wie Ihr Geschäft im Jahr 1880 ausgesehen hätte	5
Hören Sie das Geräusch?	10
Auf welche Weise sind Sie erfolgreich?	16
Geschäftlicher und persönlicher Erfolg	17
Lernen Sie von erfolgreichen Menschen, wie man erfolgreich wird	19
John Patterson war der Vater des	22
Woher hatte John Patterson seine Strategien und Konzepte? ..	25
Bringen Sie Ihre Kasse zum Klingeln	28
Die Entwicklung und Wirksamkeit des Konzepts	32
Der wahrscheinliche Käufer	34
Die Entwicklung der Verkaufsfibel <i>The Primer</i>	35
Prinzipien sind von der Wahrheit getrieben	40
Sie fragen, was ein Cha-Ching!-Prinzip ist?	42
Und das finden Sie bei der Lektüre Cha-Ching!-Prinzipien	43



1.	Nachdenken!	46
2.	Der Glaube an sich selbst	52
3.	Ihre positive mentale Haltung bestimmen Sie und nicht andere	56
4.	Das Trainingslager trennt die Sieger von den Möchtegern-Siegern	60
5.	Überleben und Erfolg sind eine Mischung aus Wissen und Tun	66
6.	Studieren – die erste Disziplin des Wissens	71
7.	Ihre Bibliothek ist der artesische Brunnen des Wissens .	76
8.	Planung verhindert, dass Sie ziellos umherirren, und gibt Ihnen Richtung	79
9.	Zeitmanagement für die heute anstehenden Aufgaben ..	86
10.	Suchen Sie nach wahrscheinlichen Käufern, um Ihr Geschäft organisch weiterzuentwickeln	92
11.	Erhöhen Sie die Zahl Ihrer Geschäftsverbindungen und damit die Zahl Ihrer Verkaufsabschlüsse	96
12.	Die Erzeugung von Nachfrage macht aus der Verkaufsabsicht Kaufbereitschaft	98
13.	Eine gut vorbereitete Präsentation bedeutet ein personalisiertes Angebot	101
14.	Wecken Sie Interesse, indem Sie Informationen über Ihren Kunden sammeln	103
15.	Fragen erzeugen Antworten, Antworten erzeugen Harmonie, Antworten führen zu Produktivität, Antworten führen zu Kunden	107
16.	Zuhören erzeugt Verständnis	111
17.	Weniger Verkaufsgesprächszeit führt zu mehr Kaufzeit ..	113
18.	Um das Interesse Ihrer Kunden zu wecken, muss Ihre Botschaft so überzeugend sein wie Ihr Produkt	115
19.	Ein Einwand ist das Tor zum Verkauf	119
20.	Verkauf ist nicht dasselbe wie Manipulation; Verkauf ist Erzielung von Harmonie	122



21. Vervollständigen Sie den Verkaufsprozess durch eine Kaufvereinbarung, und übergeben Sie Ihrem Kunden einen Beleg	125
22. Service erzeugt Reputation und Folgeverkäufe, er ist die Basis für loyale Kunden	128
23. Ein herausragender Service führt zu „Weiterempfehlung durch zufriedene Kunden“	130
24. Eine Weiterempfehlung sollte man sich verdienen, statt sie einzufordern	133
25. Werbung erzeugt Wahrnehmung, Werbung mit zufriedenen Kunden bringt neue Kunden	135
26. Geschäftserfolg hängt allein von HERAUSRAGENDEN Menschen ab	141
27. Wettbewerb bedeutet, dass Sie Ihr Bestes geben	143
28. Sprechen Sie denjenigen, die Ihnen zum Erfolg verholfen haben, Anerkennung und Dank aus	147
29. Um Loyalität zu erhalten, müssen Sie Loyalität BIETEN .	149
30. Treffen Sie eine Entscheidung, egal ob sie richtig oder falsch ist – aber entscheiden Sie!	153
31. Man wird Sie an Ihren Handlungen erkennen – handeln Sie moralisch verantwortungsvoll	157
32. Wenn Sie Ihre Hausaufgaben gemacht haben und gut vorbereitet sind, wird sich das in Ihren Erfolgen zeigen .	159
32,5 Wenn sich etwas seit 100 Jahren oder länger bewährt hat, dann denken Sie nicht einmal im Traum daran, es verändern zu wollen	161
Die brachliegende Macht des wahrscheinlichen Käufers	178
Wie man die Cha-Ching!-Prinzipien lebt	181
Ein Spaziergang über den Friedhof	185
Die Cha-Ching!-Prinzipien des Geschäftserfolgs	188
Danksagung	194