

Jeffrey Gitomer

DAS KLEINE **ROTE** BUCH

für **ERFOLGREICHES
VERKAUFEN**



≡ † **12,5 großartige Prinzipien** † ≡
für geniale Verkäufer

Wie Sie BIS IN ALLE EWIGKEIT erfolgreich verkaufen

© des Titels »Das kleine rote Buch für erfolgreiches Verkaufen«
(ISBN 978-3-86881-003-5)
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>



DAS KLEINE **ROTE** BUCH FÜR ERFOLGREICHES VERKAUFEN

INHALTSVERZEICHNIS

Lernen Sie, was **leidenschaftlicher** Verkauf ist ...

Menschen mögen es nicht, wenn man ihnen etwas andrehen will, aber sie kaufen gerne	2
Warum Kunden kaufen. Eine Antwort, die jeder Verkäufer kennen sollte	6
Verkauf mit Leidenschaft	12
Wie Sie die Prinzipien dieses Buch für Ihren Erfolg nutzen	16
Warum ist dieses Buch ROT ?	18
Was ist der Unterschied zwischen Verkaufserfolg und Verkaufsmisserfolg?	20
Wovor haben Sie am meisten Angst? Vor anderen Menschen zu sprechen, vor Ablehnung oder davor, zu versagen?	26

Die 12,5 Prinzipien für **herausragenden** Verkaufserfolg:

1. Treten Sie sich selbst in den Hintern	32
2. Bereiten Sie sich darauf vor zu gewinnen – oder zu verlieren, weil der andere besser vorbereitet ist als Sie	46
3. Die Ich-Marke im Verkauf: Es kommt nicht darauf an, wen Sie kennen, sondern wer Sie kennt	54
4. Es geht um Wert und um Beziehungen; es geht nicht allein um den Preis	64
5. Nicht die Arbeit zählt, sondern das Knüpfen von Kontakten	82
6. Wenn Sie nicht an den wahren Entscheider herankommen, sind Sie ein Versager	96
7. Wecken Sie mein Interesse und Sie werden mich überzeugen.	110
8. Bringen Sie Ihren potenziellen Kunden zum Lachen und Sie werden ihn zum Kauf bewegen	124
9. Mit Ihrer KREATIVITÄT differenzieren Sie sich von Ihren Wettbewerbern und beherrschen das Spielfeld	136
10. Senken Sie das Risiko Ihres Kunden – und er wird kaufen	152
11. Wenn Sie sich selber loben, ist es Prahlerei; wenn jemand anders Sie lobt, ist es ein Beweis	164



12. Antennen an!	176
12,5 Treten Sie von Ihrer Position als Geschäftsführer des Universums zurück!	184

Mehr *LEIDENSCHAFTLICHES* VERKAUFSDENKEN

*Und zu guter Letzt Strategien, die Ihnen dabei helfen,
von Anfang an zu gewinnen*

☆☆ Der kleine Verkäufer, der es schaffte	192
☆☆ Die zwei wichtigsten Worte im Verkauf	199
☆☆ 12,5 Prinzipien für lebenslanges Lernen	205
☆☆ Anwendung der Regel „Je mehr, desto mehr“	207
☆☆ Was gehört dazu, um die Nummer eins zu werden und zu bleiben?	208
☆☆ Dieses Buch hat kein Ende	212