

Umberto Saxer

# Einwand-frei verkaufen

21 Techniken, um alle Einwände wirksam  
und flexibel zu behandeln

**REDLINE** | VERLAG

© des Titels »Einwand-frei verkaufen« (ISBN 978-3-86881-009-7)  
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	7
<b>Einleitung</b> .....	<b>11</b>
Chancen erkennen.....	12
Einwände vermeiden statt behandeln.....	16
Die Kundenergründung .....	19
Die richtige Einstellung zu Einwänden .....	28
Einwand oder Vorwand? .....	31
Zusammenfassung .....	32
<b>Die Vorbereitung auf die häufigsten Einwände</b> .....	<b>35</b>
<b>Kybernetische Einwandbehandlungstechniken</b> .....	<b>45</b>
1. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Einwände von Vorwänden unterscheiden .....	46
2. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Warum-doch-Frage.....	53
3. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Zurück in die Kundenergründung .....	62
4. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Warum?.....	67
5. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Einwand direkt in einen Wunsch umwandeln .....	72
6. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Bumerang...	77
7. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Ja-Frage und Ja-Tanz .....	86
Zusammenfassung der kybernetischen Einwandbehandlungs- techniken 1–7 .....	92
8. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Pfeile werfen	94
9. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Emotionale Feststellungen.....	100

10. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Verändern mit Fakten.....	108
11. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Höhere Werte ansprechen .....	116
12. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Genauer werden.....	126
13. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Reframing...	134
14. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Einwände mit vier verschiedenen Arten von Geschichten behandeln .....	140
Zusammenfassung der kybernetischen Einwandbehandlungs- techniken 8–14 .....	162
15. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Schweigen...	165
16. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Gegenfrage stellen/Thema wechseln .....	171
17. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Überhören.	176
18. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Zum nächsten Punkt auf der Checkliste gehen .....	180
19. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Meinungsfrage kombiniert mit einem Argument .....	187
20. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: Argument mit Kontrollfragen .....	194
21. Kybernetische Einwandbehandlungstechnik: „Darf ich fragen, darf ich’s wagen?“ .....	204
Zusammenfassung der kybernetischen Einwandbehandlungstechniken 15–21 .....	212
<b>Wie ich in meiner persönlichen Entwicklung und im Verkauf noch besser werde.....</b>	<b>215</b>
<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>231</b>