

Martin Limbeck

Nicht gekauft hat er schon

So denken Top-Verkäufer

© des Titels »Nicht gekauft hat er schon« (ISBN 978-3-86881-717-1)
2018 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

REDLINE | VERLAG

Inhalt

Vorwort von Nina Ruge	6
Auf ein Wort	7
Einstellung: Was Verkaufen zum Verkaufen macht	13
Strickmuster: Was jeder Verkäufer über seine Kunden wissen sollte	29
Spiegelblick: Was glauben Sie eigentlich, wer Sie sind?	47
Kundenbild: Man muss Menschen mögen	63
Geistesblitz: Psychologie für neue Hardseller	81
Eins im Blick: Die Kunst des Fokussierens	95
Kimme und Korn: Was wollen Sie eigentlich?	113
Kopfarbeit: Denken vor dem Erstgespräch	127
Anglerlatein: Die richtige innere Haltung für die Akquise	141
Wertsache(n): Hinter Preis und Leistung stehen	153
Nein: Noch Ein Impuls Nötig	171
Ecke von rechts: Standards, wenn's kritisch wird	183
Abschluss: Sauber bleiben	195
Die Zukunft: Das neue Verkaufen in digitalen Zeiten	203
Über den Autor	218