

Günter F. Gross

Adler fressen keine Fliegen

Günter F. Gross Erfolgsformeln

FinanzBuch Verlag

Inhalt

Vorwort	9
Erfolgsformeln	11
Klugheit und strategische Konsequenz	
Teil 1: Gehen Sie in die Offensive.....	15
1 Kraftvoll auf das Große zu!	17
Adler fressen keine Fliegen.	
2 Stabilität in instabilen Zeiten	26
Die Überwindung von Schwierigkeiten und Hindernissen. Stimmung für ein offensives Handeln.	
3 Was Mut für Sie tut.	33
Die Macht des Mutes ist gewaltig. Sie liefert die Kraft zur befreienden Tat.	
4 Pflegen Sie das Positive.	40
Entdecken, ergreifen und nutzen Sie es.	
5 Ideen sind die Kinder des Geistes.....	48
Geben Sie ihnen eine Chance!	
6 Veränderungskraft	57
Die Fähigkeit, Verbesserungen schnell und entschlossen einzuführen.	
7 Bringen Sie Menschen in Bewegung!	64
Helfen Sie ihnen, etwas zu wagen.	

Teil II: Gewinnen Sie die Zuneigung Ihrer Kunden.....	73
8 Professionalität im Verkaufsgespräch.....	74
Verkäufer, die für ihre Kunden zum Glücksgriff werden. Was Kunden an ihnen schätzen.	
9 Die professionelle Ausrüstung für das Verkaufsgespräch	83
Der kurze Weg zur Kaufentscheidung. Werkzeuge für die Gewinnung von Aufträgen.	
10 Der Aufbau eines sprachlichen Vermögens	92
Kunden gewinnen mit sprachlichen Mitteln – der Schatz des Überzeugungsexperten.	
11 Lassen Sie sich von Ihren Kunden helfen.....	101
Der Kunde, den Sie beraten haben, schätzt Sie. Der Kunde, der Sie beraten durfte, mag Sie.	
12 Kunden ermutigen in kritischen Zeiten	108
Wie man Verluste überwindet, standhaft bleibt und Kraft gewinnt für einen neuen Start.	
13 Der Umgang miteinander.....	117
Die bewegende Kraft der Freundlichkeit. Die Lieferung von Respekt und die Gewinnung von Zuneigung.	
14 Tun Sie das, was sich gehört!	124
Es ist das Klügste, was Sie tun können.	
15 Die Kunst des Bedankens	133
Machen Sie das Bedanken zu einem festen Bestandteil Ihres Handelns.	
16 Gewinnen Sie die Unterstützung Ihrer Lieferanten.	141
Besondere Beziehungen – besondere Bemühungen!	

Teil III: Gestalten Sie Ihre Stimmung selbst.....	149
17 Der Umgang mit Bremsern	150
Die Verwandlung ihrer Bremskraft in Antriebsenergie.	
18 Regen Sie sich nicht auf.	157
Verlieren Sie nicht die Fassung. Wahren Sie die Contenance.	
19 Die meisten Eigentore schießt die Zunge.	164
Verschwiegenheit und Diskretion.	
20 Ärger beginnt mit „Ä“ wie „Ändern“.	173
Was die Viren für Ihren Computer, ist der Ärger für Ihr Gehirn. Installieren Sie ein Antiärger-Programm.	
Teil IV: Erhalten Sie sich Ihre Freiheit	183
21 Freiheit ist das Glück des Lebens.	184
Freiheit jetzt – und Freiheit in der Zukunft.	
22 Wählen Sie Ziele, die sich für Ihr Leben lohnen.	193
Folgen Sie dem Stern Ihrer Bestimmung.	
23 Was Sie in der Gegenwart sparen, brauchen Sie in der Zukunft nicht zu verdienen.	201
24 Wann beginnt Ihre Zukunft?	209
Haben Sie bereits einen Termin?	
25 Zeitgewinne sind steuerfrei.	216
Was Sie vom Umgang mit dem Geld für den Umgang mit der Zeit lernen können.	
26 Das Ende der zeitlichen Armut	227
Ein Tag mehr Zeit pro Woche.	
27 Versprechen Sie nur das, was Sie auch halten können.....	237
Sie haben nur 24 Stunden am Tag.	

28 Überdenken Sie Ihre Vorhaben!	245
Was haben Sie sich vorgenommen, und wie weit sind Sie bis jetzt gekommen?	
29 Die Schubkraft des Vollbrachten.....	253
Aktivieren Sie, was Sie geschaffen haben. Nutzen Sie es als Antrieb und Potenzial.	
Teil V: Steigern Sie Ihre Realisierungskraft	261
30 Konzentrieren Sie Ihre Kräfte.....	262
Arbeiten Sie nach dem Laser-Prinzip.	
31 Die sorgfältig geleistete Arbeit	269
Von der Vollendung zum Follow-up.	
32 Machen Sie mehr aus Ihren Konferenzen.....	277
Streben Sie entschlossen Ergebnisse an.	
33 Die Qualität Ihrer Telefonate	284
Professionelle Kommunikation am Telefon. Ankommen, vorankommen und voranbringen.	
34 Arbeiten Sie mit Checklisten.	292
Sie erinnern Sie an das, woran Sie denken müssen.	
35 Die Kunst, sich beraten zu lassen	299
Wissen gewinnen auf professionelle Weise.	
36 Befreien Sie sich von Ballast.	307
Bringen Sie Leichtigkeit in Ihr Leben.	
Teil VI: Erhöhen Sie Ihre Lebensqualität.....	315
37 Das Privatleben als Quelle der Kraft und Ermutigung.....	316
Liefern Sie Sicherheit und schenken Sie Lebensfreude. Verbessern Sie hierfür Ihre private Kommunikation.	
38 Bleiben Sie jung.....	323
Sie werden gebraucht.	