

Gunter Tschauder

Trainning **V**erkauf

Von Null
auf Hundert
in 7 Lektionen

METROPOLITAN VERLAG
DÜSSELDORF · REGENSBURG

Die Neue Verkaufsbibliothek
erka

Nutzen Sie das Inhaltsmenü:

Die Schnellübersicht führt Sie zu Ihrem Thema.

Die Kapitelüberschriften führen Sie zur Lösung.

Einführung	7
So nutzen Sie diesen Erfolgskurs	10
1. Die Lektionen	11
Lektion 1: Positiv denken	13
1. Seien Sie positiv	13
2. Aktivität und Kreativität	32
3. Seien Sie selbstbewußt	37
Lektion 2: Absicht, Ursache und Wirkung	41
1. Absicht	41
2. Ursache und Wirkung	48
Lektion 3: Das Verkaufsgespräch ..	55
Schritt 1: Argumentationstechnik ..	55
1. Einwand und Vorwand	56
2. Die Nutzenargumentation	65

Schnellübersicht

<i>Schritt 2: Zusatztechniken</i>	<i>88</i>
1. <i>Aufbau des Verkaufsgespräches</i>	<i>88</i>
2. <i>Demonstration</i>	<i>102</i>
3. <i>Fragen stellen</i>	<i>105</i>
4. <i>Zuhören und anschauen</i>	<i>112</i>
<i>Lektion 4: Der Zusatzverkauf</i>	<i>117</i>
<i>Lektion 5: Die Telefonakquisition ...</i>	<i>133</i>
1. <i>Technische Voraussetzungen</i>	<i>135</i>
2. <i>Absicht</i>	<i>136</i>
3. <i>Lächeln Sie</i>	<i>136</i>
<i>Lektion 6: Der Messeverkauf</i>	<i>157</i>
<i>Lektion 7: Das Vorstellungsgespräch</i>	<i>163</i>
2. <i>Die Übungen</i>	<i>185</i>
3. <i>Anregungen und Verbesserungsvorschläge</i>	<i>229</i>