

Hans-Uwe L. Köhler

Verkaufen ist wie Liebe

Nutzen Sie
Ihre Emotionale
Intelligenz

METROPOLITAN VERLAG
DÜSSELDORF · REGENSBURG

Die Neue Verkaufsbibliothek

erk

Inhalt

I Die Idee des LoveSelling	11
Verkaufen ist wie Liebe: The LoveSellingProject	13
Einflußnahme ist der Sinn jeder Kommunikation	17
Strategie ist alles	20
Wozu braucht man überhaupt Verkäufer?.	26
Was ist denn so schwierig am Verkaufen?	30
Das perfekte Kommunikationsmodell.	33
Und wer noch nicht verliebt war ...?	42
Den Kunden wie einen Liebespartner sehen?	44
II Die Kunst der Kunden-Motivation	57
Das grundsätzliche Prinzip des Verkaufsgespräches	59
So motivieren Sie Ihre Kunden!	63
Die Primärmotive Ihrer Kunden	67
Die richtige Sprache – der Schlüssel zum Kunden	79
Schau mir in die Augen, Kleines!	90
Wie man sieht, daß jemand hört	99
Jede Frage eine neue Chance zur Motivation!	105
Das Phänomen der sieben Streicheleinheiten.	109
So wird jedes Verkaufsgespräch begonnen und gewonnen . . .	116
AIDA – keine Oper – ein Schlüssel.	125

III Emotionale Intelligenz	131
Denken im Kopf des Kunden	133
Der erfolgreiche Abschluß – die Wahl ist entscheidend	137
Wer fragt – gewinnt!	145
Der kritische Kunde	152
Sieben Gründe für das Nein des Kunden	155
Die Angst vor der Erfahrungswiederholung	159
Die Angst vor der Veränderung	161
Die Angst vor dem Angebot	163
Die unerwünschte Beeinflussung	165
Der falsche Zeitpunkt	167
Die Angst, die Kompetenz zu überschreiten	169
Die Angst vor Rechnung und Preis	172
Jede Wirklichkeit beginnt in uns selber!	175
IV Der Preis – die magische Größe im Verkauf	179
Die Macht des Preises	181
Die Macht der Einsicht	183
Nobel oder billig?	185
Die Psychologie des Schwellenpreises	190
Die Preispyramide	193
Der »nackte« Preis	197
Klappe auf – Falle zu!	201
Der kritische Augenblick des Preisvergleiches	207
Der Kunden-Bluff	212
Das Ja des Kunden und die Folgen	214

V LoveSelling –

professionelle Kommunikation mit Erfolgsgarantie	217
Heute beginnt der 1. Tag Ihres neuen Lebens!	219
Optimistischer Blick in die Zukunft	227
Danke!	229
Lesenswerte Literatur, die zum Entstehen dieses Buches beigetragen hat	230
Sachregister	231