

Inhalt

Vorwort von Bodo Schäfer	5
Vorwort von Hermann Scherer	9
Vorwort des Autors.....	11
Lektion 1: Der Schlüssel liegt im Bewusstsein	17
Lektion 2: Wer sich verstellt, verliert.....	19
Lektion 3: Schau mir in die Augen, Kunde.....	21
Lektion 4: Push the button	23
Lektion 5: Werfen Sie den Anker aus	25
Lektion 6: Eine Sache des Typs.....	27
Lektion 7: Bauch rein, Brust raus	29
Lektion 8: Spieglein, Spieglein an der Wand.....	31
Lektion 9: Keine schlechten Botschaften überbringen	33
Lektion 10: Licht aus, Spot an!	35
Lektion 11: Das Pferd frisst keinen Gurkensalat.....	37
Lektion 12: Die rätselhafte Welt der Gefühle	39
Lektion 13: Die Kraft der Hypnose	41
Lektion 14: Eigenlob stinkt, fremdes Lob duftet nach Rosen.....	43
Lektion 15: Haken schlagen	45
Lektion 16: Der Ton macht die Musik	47
Lektion 17: Wenn das Kaninchen im Zylinder verschwindet	49
Lektion 18: Du verstehst mich einfach nicht	51
Lektion 19: Schublade auf, Kunde rein, Schublade zu.....	53
Lektion 20: Mit dem Strom oder doch dagegen.....	55
Lektion 21: Kaum zu glauben.....	57
Lektion 22: Drei gewinnt	59

Inhalt

Lektion 23: Mit dem Navi durchs Verkaufsgespräch.....	61
Lektion 24: Die Macht der Melodie	63
Lektion 25: Skeptische Kunden sind auch nur Kunden.....	65
Lektion 26: Nachhilfe in Sachen Beziehungspflege	67
Lektion 27: Fragen sind nicht gleich Fragen	69
Lektion 28: Das macht man nicht!	71
Lektion 29: Das Gras auf der anderen Straßenseite	73
Lektion 30: Die Sache mit dem extra Tellerchen	75
Lektion 31: Hinter den Kulissen	77
Lektion 32: Einen Dolmetscher, bitte!	79
Lektion 33: Die Gedanken sind frei.....	81
Lektion 34: Von Elefanten und Mäusen	83
Lektion 35: Der Plus-Minus-Abschluss	85
Lektion 36: Die Kunst der vagen Formulierung.....	87
Lektion 37: Kleine Worte, große Wirkung	89
Lektion 38: Auf direktem Weg ins Unterbewusstsein.....	91
Lektion 39: Fragen über Fragen	93
Lektion 40: Die richtige Brille für jeden Anlass.....	95
Lektion 41: Wertschätzung und Wertsachen.....	97
Lektion 42: Der passende Rahmen	99
Lektion 43: Von Machern und anderen Typen.....	101
Lektion 44: Fragen öffnen Tür und Tor	103
Lektion 45: Die Signale des Körpers	105
Lektion 46: Entschuldigung, worum geht es, bitte?	107
Lektion 47: Yes, we can!	109
Lektion 48: Zielsicher zum Erfolg!	111
Lektion 49: Was wären wir ohne Werte?.....	113

Inhalt

Lektion 50: Produktstärke und Produktnutzen	115
Lektion 51: Bitte mit Gefühl!	117
Lektion 52: Kommunikation ist keine Einbahnstraße	119
Lektion 53: Wer fragt, gewinnt!.....	121
Lektion 54: 1, 2 oder 3?.....	123
Lektion 55: Kino im Kopf	125
Lektion 56: Nicht nur Kinder lieben Geschichten.....	127
Lektion 57: Gute Vorbereitung ist schon die halbe Miete	129
Lektion 58: Sehen und gesehen werden.....	131
Lektion 59: Die große Kunst des Zuhörens	133
Lektion 60: Gleich und doch ganz anders.....	135
Lektion 61: Niemand ist eine Insel.....	137
Lektion 62: Gut ist nicht gut genug.....	139
Lektion 63: Werfen Sie Ihre Angel auch im Netz aus	141
Lektion 64: Die alles entscheidende Frage.....	143
Lektion 65: Darf es auch ein bisschen mehr sein?.....	145
Lektion 66: Denn jetzt wissen sie, was sie tun.....	147
Lektion 67: Der Preis ist heiß	149
Lektion 68: Nicht um jeden Preis	151
Lektion 69: Eine Frage der Überzeugung	153
Lektion 70: Keep in touch.....	155
Lektion 71: Murphys Gesetz	157
Lektion 72: Stille Post	159
Lektion 73: Das imaginäre Bankkonto füttern	161
Lektion 74: Damit der Pfeil in die Mitte trifft.....	163
Lektion 75: Gute Kommunikation.....	165

Inhalt

Lektion 76: Mehr Kontakte – mehr Umsatz!	167
Lektion 77: Revanchieren nicht vergessen	169
Lektion 78: Stuck State ade!	171
Lektion 79: Der richtige Zeitpunkt	173
Lektion 80: Wer ist der Busfahrer in Ihrem Leben?	175
Lektion 81: Der Tischbein-Glaubenssatz	177
Lektion 82: Seien Sie ein Fluss in der Wüste!	179
Lektion 83: Wie haben Sie heute Ihr Brötchen bestellt?	181
Lektion 84: Teufelchen links, Engelchen rechts.....	183
Lektion 85: Das Gesichterbuch	185
Lektion 86: Vertraut machen mit dem Unvertrauten	187
Lektion 87: Visualisieren mit Witz	189
Lektion 88: Es ist noch kein Meister	191
Lektion 89: Von Männern und Mäusen.....	193
Lektion 90: Frühstück bei Tiffany	195
Lektion 91: Was wäre, wenn?	197
Lektion 92: Die Reicher-Scheich-Theorie.....	199
Lektion 93: Kunden richtig einschätzen	201
Lektion 94: Wer schreibt, der bleibt	203
Lektion 95: Die Drei-Tabletten-Methode.....	205
Lektion 96: Das Fünf-Glocken-Prinzip	207
Lektion 97: Die Landkarte ist nicht das Gebiet.....	209
Lektion 98: Die SOM-Strategie.....	211
Lektion 99: Schritt für Schritt zum Erfolg!	213
Herzlichen Glückwunsch!	215
Der Autor	219