

# Inhalt

Anmerkung.....	7
Danksagung .....	9
Vorwort .....	11
<b>Teil 1: Freiberufler und das Verkaufen.....</b>	<b>23</b>
1 Warum Dienstleister nicht mehr verkaufen.....	24
2 Acht herausragende Eigenschaften der „Stars“.....	34
3 Verkaufen ist nicht gleich Marketing .....	44
4 Die drei größten Fehler im Verkaufsgespräch .....	51
<b>Teil 2: Analyse und Planung .....</b>	<b>61</b>
5 Die sechs diagnostischen Tests .....	62
6 Prüfung einer positiven chemischen Reaktion .....	71
7 Bringen Sie liebevolle Fürsorge zum Ausdruck.....	91
8 Diagnose der finanziellen Situation .....	123
9 Anatomie der Entscheidungsfindung.....	138
10 Das Geschäft in einem einzigen Verkaufsgespräch abschließen .....	162
11 Der Zwei-Phasen-Verkauf und das Verkaufen im Team ..	201
12 Präsentationswerkzeuge für den Freiberufler .....	229
13 Rezept für todsichere Abschlüsse .....	266
<b>Teil 3: Wie Sie mehr Verkäufe tätigen können .....</b>	<b>281</b>
14 Erfolgreiches Verkaufen am Telefon .....	282
15 Das Expertensystem in Aktion .....	297
Stichwortverzeichnis .....	305