

# VERKAUFSWERKZEUGE

## NAVIGATOR-LISTE

**i** **KLICHE AUF**  für den Zugang zu der jeweiligen Folge.

 **KLICHE HIER ...**  
...um direkt zum Begleitkurs zu kommen.



STRATEGIE 	EINSTIEG 	ANALYSE 	PRÄSENTATION 	EINWAND 	ABSCHLUSS 
#04 Produktivitätsturbo 10er-Liste 	#12 Manipulation mit Small-Talk 	#13 Mikro-Mimiken Geheimcode im Gesicht 	#02 Sag es stärker mit Brückenformulierungen 	#03 So verteidigst du deinen Preis 	#06 Komm zum Punkt mit JOKER-FRAGEN 
#07 Erfolgsfaktor Optimismus 	#31 Telefonakquise 6 Tipps für Aufhänger 	#16 SPIN Selling: eine Strategie für Verkaufsprofis 	#05 Zitate die Verkaufen 	#24 Reframing - 3 Gründe wie es dir hilft 	#08 Solltest du Abschluss-Techniken einsetzen? 
#10 AVZ - Worauf es wirklich ankommt 	#51 Überzeugen mit dem Elevator-Pitch 	#17 SPIN Selling (Teil 2) Situationsfragen 	#11 Argumenten-Inventur: Einfach aber effektiv 	#27 Zögerlichkeit Teil 1 Ich will noch überlegen 	#09 Hypno-Selling mit dem Hypno-Abschluss 
#23 Die 3 Chancenfenster in der Akquise 	#56 2 Tipps zum Einstieg ins Kaltakquisetelefonat 	#18 SPIN Selling (Teil 3) Problemfragen 	#15 Mehr Überzeugungskraft mit Contra-Argumenten 	#28 Zögerlichkeit Teil 2 Zuviel Informationen 	#14 Freiheits-Technik Kurz - einfach - effektiv 
#25 10 Probleme die deine Akquise sabotieren 	#57 So positionierst du dich Power-Statement 	#19 SPIN Selling (Teil 4) Auswirkungsfragen 	#21 Anker-Effekt in der Preisverhandlung 	#29 Zögerlichkeit Teil 3 Entscheidungsschwäche 	#49 So vermeidest du Kaufreue und Stornos 
#26 Der rote Faden im Verkaufsgespräch 	#74 Small-Talk - So wirst du sofort vertrauenswürdig 	#20 SPIN Selling (Teil 5) Lösungsfragen 	#22 Psychologische Preisverkleinerung 	#30 Zögerlichkeit Teil 4 Konsequenz sein 	#59 Cool agieren mit der Vorschlagstechnik 
#40 Der beste Zeitpunkt für Kaltakquise 	#82 Mit der USP-Technik den Wettbewerb abhängen 	#33 Zirkuläre Frage erzeugen Betroffenheit 	#34 Wortschatz 180 Worte die verkaufen 	#32 Salesstories für deine Einwandbehandlung 	#60 Abschluss sicher verkaufen [Webinar] 
#41 Tipps zur Selbstmotivation (Webinar) 	84 Mit der Privileg-Technik punkten 	#37 So veränderst du Kaufkriterien von Kunden 	#35 Besser Rhetorik mit kreativen Vergleichen 	#38 Skeptische Kunden gezielt herausfordern 	#68 Kein Angebot mehr ohne diese Frage 
#44 Kontaktstress im Verkauf vermeiden 	90 Perfekt ins Verkaufsgespräch starten [3 Schritte] 	#42 So nutzt du aktives Zuhören im Verkauf 	#36 Fakten vs. Emotionen Was verkauft besser? 	#52 Die Power der Worst-Case-Technik 	#70 Abschluss mit Niveau Die Künstler-Technik 
#47 Absagen in der Akquise Wie gehe ich damit um? 		#45 So findest du die Kaufmotive in 3 Schritten 	#39 Mit Ego-Zitaten das Herz deines Kunden gewinnen 	#64 So konterst du Einwände mit Kaufmotiven 	#71 Abschlussimpulse mit der Zeitreise-Technik 
#48 Schlagzahl Ohne Kontakt kein Kontrakt 		#55 Das trojanische Pferd Qualitätsfrage 	#43 Die Geldmaschine Salesstory aus der Praxis 	#54 So setzt du Provokation im Verkauf ein 	#76 Lemming-Abschluss Die Kraft der Gruppe nutzen 
#72 So arbeitest du professionell in der Akquise 		#65 Clevere Fragetechnik für mehr Klarheit im Gespräch 	#46 Hypnotisches Sprachmuster Kausaltechnik 	#66 Warum zu positive Kunden schlecht sind 	#86 So kommen Verkaufsprofis schneller zum Abschluss 
#78 Tätigkeitsdenke statt Umsatzdenke 		#79 Der Fehler Nr.1 im Verkauf 	#50 Kleiner Trick für deine Preisverhandlungen 	#69 Kein Interesse so reagierst du richtig 	
		#85 So quantifizierst du den Kundennutzen 	#53 4 Tipps für deine nächste Preisverhandlung 	#73 "Unterlagen schicken" So reagierst du richtig 	
			#58 So erzeugst du Spannung mit Erlebnisbildern 	#75 Raus aus dem "Rückrufer-Club" (32 Wege) 	
			#61 Trick für mehr Erfolg in der Preisverhandlung 	#80 Störsignale im Verkaufsgespräch richtig nutzen 	
			#62 Besser überzeugen mit weniger Argumenten 	#87 3 Wirkungsbooster für die Einwandbehandlung 	
			#63 Die richtige Reihenfolge in deiner Argumentation 	#88 Meinungsmacher werden mit dem Kontext-Reframing 	
			#67 Die Hierarchie der Argumente 	#89 Starke Argumente mit Bedeutungs-Reframing 	
			#77 Überzeugen mit emotionalen Appelle 		
			#81 Aha-Effekte mit tiefer Argumentation erzeugen 		
			#83 So nutzt du das Trigger-Wort "Weil" im Verkaufsgespräch 		