

Inhalt

Vorwort: Die anderen bewerben sich	7
Kapitel 1: Das Produkt – sind Sie!	11
Kapitel 2: Wer braucht so ein Produkt?	33
Kapitel 3: Wer wäre Ihr Lieblingskunde?	51
Kapitel 4: Was ist Ihr Preis?	67
Kapitel 5: Alles, was Sie vorbereiten sollten	81
Kapitel 6: Die Zielkundenliste	105
Kapitel 7: So kommen Sie an den Tisch Ihres künftigen Chefs	119
Kapitel 8: Das Verkaufsgespräch	137
Kapitel 9: So machen Sie aus dem Nein ein Ja	155
Kapitel 10: Der Abschluss	173
Nachwort: Help! I need somebody, help!	191