

Beck kompakt

Das perfekte Verkaufsgespräch

Bearbeitet von
Lothar Haase

2. Auflage 2016. Buch. 128 S. Kartoniert
ISBN 978 3 406 70101 6
Format (B x L): 10,4 x 16,1 cm

Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur

Zu Leseprobe und Inhaltsverzeichnis

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

- Abschlusstechnik 109
- Alternativtechnik 112
- Bilanztechnik 114
- Empfehlungstechnik 114
- Gelegenheitstechnik 113
- Ja-Fragen-Technik 111
- Letzter-Ausweg-Methode 115
- Abschlussverhandlung, Verhalten 116
- Abschlussvorteile 38
- Aktives Zuhören 88
 - Fehler 90
 - Tipps 95
- Auftrag, Strategie 36
- Bedarfsanalyse 41
- Begrüßung 16
 - Handschlag 17
 - Namensnennung 16
- Bekleidungsstipps 13
 - für Damen 14
 - für Herren 14
- Bestätigungen 91
- Blickkontakt 81
- Charisma 119
- Distanzzonen 78
- Einstiegsthema 19
- Einwandargumentation 71
 - Divisionsmethode 73
 - Ja-aber-Methode 72
- Nachteil-Vorteil-Methode 71
- Offenbarungsmethode 74
- rhetorische Frage 73
- Rückfragemethode 71
- Rückstellmethode 72
- Einwandbehandlung 68
- Erfolg 119
- Fachphase 41
- Frageart 45
 - Alternativfrage 55
 - Fangfrage 51
 - Gegenfrage 52
 - Informationsfrage 46
 - Ja-Fragen-Straße 48
 - Kontrollfrage 48
 - Motivationsfrage 46
 - provozierende Frage 50
 - Suggestivfrage 47
 - unechte Alternativfrage 57
- Fragetechnik 43
 - Vorteile 45
- Füllwörter 62
- Gegenfrage 54
- geschlossene Frage 44
- Gesprächsatmosphäre 37
- Gestik 85
- Kaufabschluss 109
- Kontaktphase 9
- Kopfhaltung 80

- Körperhaltung 79
Körpersprache 75
 beurteilen 76
 Hände 87
Kundenmotive 23
Kundennutzen 21, 23
Kundentyp 24
 arroganter 29
 bissiger 31
 Choleriker 33
 Dauerkunde 35
 listiger 28
 Nörgler 26
 Pedant 27
Mimik 84
Präsentation
 Empfehlung 59
 Flipchart 65
 Formulierung 61
 Powerpoint 65
Preisargumentation 97
 Differenzmethode 104
 Divisionsmethode 103
 Ja-aber-Methode 102
 Nachteil-Vorteil-Methode 102
 Offenbarungsmethode 103
 Qualitätsmethode 103
 Rückfragemethode 102
 Rückstellmethode 103
 Teilungsmethode 100
 Verkleinerungsmethode 100
 Verpackungsmethode 100
Produktpräsentation 59
Schlagfertigkeit 53
Selbstbewusstsein 121
Sicheres Auftreten 77
Small Talk 18
Telefongespräch 10
 Aufhänger 11
 Einwandbehandlung 11
 Eröffnung 10
 freundlicher Gesprächsabschluss 12
 Namensnennung 10
 Nutzenargumentation 12
 Stimme 11
 Termin 12
Verhandlungspartner 22
Verkaufsmasche 37
Visualisierung 64
Vorbereitung 21
 Leitfaden 39
Vorteilsansprache 67
Wettbewerb 104