

[Limbic® Sales - inkl. Arbeitshilfen online](#)

Spitzenverkäufe durch Emotionen

Bearbeitet von
Helmut Seßler

3. Auflage 2017. Buch. Rund 224 S. Hardcover
ISBN 978 3 648 09522 5

[Wirtschaft > Spezielle Betriebswirtschaft > Absatz & Vertrieb](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


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.

Inhaltsverzeichnis

3 Antworten, die das Buch gibt	9
Vorwort von Dr. Hans-Georg Häusel	11
Einleitung	13
1 Die Erkenntnisse aus dem Neuromarketing für den Verkauf	19
1.1 Die neuen Perspektiven durch das Neuromarketing	19
1.2 Neuromarketing: Welche Erkenntnisse gibt es?	21
1.3 Emotionen verkaufen: Wie wir Entscheidungen treffen	23
1.4 Kundenbegeisterung: Was daran ist neu?	27
2 Die Grundlagen des Limbic® Sales	29
2.1 Was ist Limbic® Sales?	29
2.2 Limbic® Sales – von der Werbung zum Verkaufsgespräch	29
2.3 Das limbische System: Unser emotionales Steuerungssystem	31
2.4 Die großen Drei: Was uns antreibt	34
2.5 Frust oder Lust: Der Motor, der uns voranbringt	38
2.6 Die Landkarte der Emotionen, Motive und Werte: Die Limbic® Map ...	40
3 Erfolgreich mit sich selbst umgehen	47
3.1 Die Bedeutung unserer Gedanken	47
3.2 Sie bestimmen die Realität	49
3.3 Warum Kunden fühlen, was wir fühlen	55
3.4 Wie Sie Ihren Emotionssystemen Kraft verleihen	56
3.5 Es ist alles vorhanden: Aktivieren Sie es	65
3.6 Durch Identifikation zum Verkaufserfolg	72
3.7 Wie Sie Misserfolge weiterbringen	77
3.8 Leben Sie powervoll	82
4 Erfolgreich mit Kunden umgehen	85
4.1 »Behandle andere Menschen so, wie diese behandelt werden wollen«	85
4.2 Wie Sie die Emotionssysteme der unterschiedlichen Kundentypen erreichen	89
5 Den Verkaufsprozess sicher steuern	97
5.1 Bauen Sie eine vertrauensvolle Beziehung auf	97
5.2 Schaffen Sie interessante Perspektiven	106
5.3 Betreten Sie die Kundenwelt durch Limbic® Sales-Fragen	116
5.4 Rufen Sie den entscheidenden Ziel-/Kaufzustand auf	121

5.5	Wandeln Sie Einwände in Werte und Nutzen um	147
5.6	Bauen Sie Zugesicherheit auf	153
5.7	Bewältigen Sie herausfordernde Verkaufssituationen mit schwierigen Kunden	164
6	Die Verkaufsabteilung limbisch ausrichten und führen	175
6.1	Limbische Erkenntnisse auf die Mitarbeiter übertragen	175
6.2	Motivation ohne Resultate	176
6.3	Die menschliche Unlust an der Veränderung	176
6.4	Limbic® Change in der Vertriebsabteilung	177
6.5	Limbische Führung: Mitarbeiterführung emotionalisieren	183
6.6	Mit limbischer Weiterbildung Mitarbeiter entwickeln	190
7	Zusammenfassung des Limbic® Sales-Verkaufsprozesses	193
7.1	Ihr persönliches Umsetzungsprogramm	196
	Literaturverzeichnis und Literaturempfehlungen	201
	Über den Autor	203
	Stichwortverzeichnis	205