
Inhaltsverzeichnis

1 Wissen: So tickt der Mensch – Pilot und Autopilot	1
1.1 Eine dynamische Sicht auf Verhalten	1
1.2 Beeinflussen Sie Verhalten und Entscheidungen mit PEK	3
1.3 Unser Pilot braucht Zeit und Zeit braucht Technik	4
1.4 Vier Programme, die unser Verhalten bestimmen	10
Literatur	16
2 Wahrnehmen und Verstehen: So erkennen Sie, wie ein Mensch gerade tickt.	17
2.1 Das aktive Programm hinter Verhalten erkennen	17
2.2 Die vier Programme im Vertriebsalltag	20
Literatur	35
3 Werkzeuge: Gehirngerecht fragen	37
3.1 Was heißt gehirngerecht fragen?	37
3.2 Zu teuer! Kein Grund zur Panik, sondern Kaufsignal!	38
3.3 Aktiv Zuhören 4.0	41
Literatur	49
4 Werkzeuge: Sprache, die bewegt und dadurch überzeugt	51
4.1 Die vier Textfunktionen in der Werbung	52
4.2 wort.macht.punkt. – So überzeugen Sie!	54
5 Anwendung im Verkaufsgespräch: Vorwände souverän klären, auf Einwände eingehen	63

6 Durchgängige Anwendung im Vertriebsprozess:	
Vom Termin bis zum Auftrag	73
6.1 Neukundenakquise	73
6.2 Erstgespräche vorbereiten	79
6.3 Gesprächseröffnung	81
6.4 Bedarfsermittlung	84
6.5 Lösungsvorschlag	89
6.6 Gesprächsabschluss und Angebot	94
Literatur	102
7 Persönliche Entwicklung: PEK endet nicht bei	
Ihrer Kompetenz im Vertrieb!	103
7.1 Welchen Nutzen haben Sie ganz persönlich von PEK?	103
7.2 So erstellen Sie Ihren persönlichen Aktions- und Übungsplan	105



<http://www.springer.com/978-3-658-16290-0>

Überzeugen 4.0

Praktische Emotionale Kompetenz für
Echtzeit-Kommunikation im Vertrieb

Schneiderheinze, W.; Zotta, C.

2017, XIV, 109 S. 1 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-16290-0