

Frank Bettger

Lebe
begeistert
und
gewinne

OESCH VERLAG AG, 8800 THALWIL-ZÜRICH

INHALT

Vorwort von Dale Carnegie	
Was ich von diesem Buch halte.	7
Vorwort des Autors	
Wie ich dazu kam, dieses Buch zu schreiben.	10

1. TEIL

Diese Ideen befreiten mich von Mißerfolgen

Wie ich durch eine einzige Idee mein Einkommen und mein Lebensglück vervielfachte.	14
Was mich zur Verkaufstätigkeit zurückführte, nachdem ich bereits meine Stelle aufgegeben hatte.	24
Was mir half, meinen größten Feind zu besiegen.	31
Wie ich lernte, mich selbst zu organisieren.	36
Zusammenfassung des 1. Teils.	46

2. TEIL

Grundregeln des Verkaufserfolges

Wie ich das wichtigste Geheimnis des Verkaufserfolges entdeckte . . .	50
Wie ich lernte, ins Schwarze zu treffen.	57
Ein Verkauf für 250 000 Dollar in 15 Minuten.	66
Analyse der Grundregeln dieses Verkaufs.	75
Wie ich meinen Verkaufserfolg durch Fragen erhöhte.	84
Wie ich den wichtigsten Grund entdeckte, warum jemand kaufen sollte	91
Das wichtigste Wort beim Verkaufsgespräch hat nur drei Buchstaben! .	96
Wie ich versteckten Widerstand ausfindig mache.	100
Die vergessene Wunderformel der Verkaufskunst.	110
Zusammenfassung des 2. Teils.	119

3. TEIL

Sechs bewährte Ideen, das Vertrauen anderer zu gewinnen und zu erhalten

Wie man Vertrauen gewinnt.	122
Wie mir ein großer Arzt eine wertvolle Erfahrung vermittelte, um das Vertrauen anderer zu gewinnen.	125
Der schnellste Weg, Vertrauen zu gewinnen.	129

Wie man hinausgeworfen wird	132
Wie ich einen unfehlbaren Weg entdeckte, das Vertrauen eines Menschen zu gewinnen.	136
Wie man einen guten Eindruck macht	140
Zusammenfassung des 3. Teils.	143

4. TEIL

Wie erwecke ich beim Kunden den Wunsch, das Geschäft mit mir abzuschließen?

Wie Lincoln mir half, Freunde zu gewinnen.	146
Eine Idee, die mir viele Türen öffnete.	155
Wie ich lernte, Namen und Gesichter im Gedächtnis zu behalten	160
Der wichtigste Grund, warum Verkäufer einen Auftrag verlieren	170
Wie ich lernte, meine Angst vor wichtigen Persönlichkeiten zu überwinden.	175
Zusammenfassung des 4. Teils.	181

5. TEIL

Der Weg zum Verkauf

Der «Verkauf» vor dem Verkauf	184
Das Geheimnis, Verabredungen zu treffen.	194
Wie ich lernte, die Hilfe von Sekretärinnen und Telefonistinnen zu gewinnen.	205
Eine Idee, die mein Einkommen erhöhte.	209
Wie man den Kunden aktiv am Verkauf beteiligen kann.	214
Wie ich neue Kunden finde und die alten zu begeisterten Helfern mache.	219
Sieben Regeln, die ich beim Verkaufsabschluß anwende.	232
Eine glänzende Abschlußtechnik, die mir ein meisterhafter Verkäufer beibrachte.	243
Zusammenfassung des 5. Teils.	250

6. TEIL

Keine Angst vor Mißerfolgen!

Keine Angst vor Mißerfolgen!.	254
Benjamin Franklins Geheimnis des Erfolges — und was ich daraus lernte	260
Unter vier Augen.	266