

Allan S. Boress

## **Jetzt brauche ich Aufträge!**

Für Existenzgründer, Selbstständige und Kleinunternehmer  
Aufträge akquirieren / Kundenbeziehungen pflegen /  
erfolgreich am Markt bestehen

**REDLINE WIRTSCHAFT**

Anmerkung . . . . .	7
Danksagung . . . . .	9
Vorwort . . . . .	11
<b>Teil 1: Freiberufler und das Verkaufen . . . . .</b>	<b>23</b>
<b>1</b> Warum Dienstleister nicht mehr verkaufen . . . . .	24
<b>2</b> Acht herausragende Eigenschaften der „Stars“. . . . .	34
<b>3</b> Verkaufen ist nicht gleich Marketing . . . . .	44
<b>4</b> Die drei größten Fehler im Verkaufsgespräch . . . . .	51
<b>Teil 2: Analyse und Planung . . . . .</b>	<b>61</b>
<b>5</b> Die sechs diagnostischen Tests . . . . .	62
<b>6</b> Prüfung einer positiven chemischen Reaktion . . . . .	71
<b>7</b> Bringen Sie liebevolle Fürsorge zum Ausdruck . . . . .	91
<b>8</b> Diagnose der finanziellen Situation . . . . .	123
<b>9</b> Anatomie der Entscheidungsfindung . . . . .	138
<b>10</b> Das Geschäft in einem einzigen Verkaufsgespräch abschließen . . . . .	162
<b>11</b> Der Zwei-Phasen-Verkauf und das Verkaufen im Team . . . . .	201
<b>12</b> Präsentationswerkzeuge für den Freiberufler . . . . .	229
<b>13</b> Rezept für todsichere Abschlüsse. . . . .	266
<b>Teil 3: Wie Sie mehr Verkäufe tätigen können. . . . .</b>	<b>281</b>
<b>14</b> Erfolgreiches Verkaufen am Telefon. . . . .	282
<b>15</b> Das Expertensystem in Aktion. . . . .	297
Stichwortverzeichnis . . . . .	305