

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	7	DAS „KLEINE SCHWARZE“ ALS AKQUISE-MODELL	87
DIE SCHÖNE UND DAS GELD	11	Ein Mode-Klassiker als Metapher	89
Eine schwierige Beziehung	12	Fühlen Sie sich „gut angezogen“?	91
„Geldverdienen ist doch nicht alles“	15	Schluss mit dem Verstecken	93
„Ich habe es eigentlich nicht nötig“	17	Setzen Sie die richtigen Akzente	98
Frauen in der Samariter-Falle	18	Es ist immer Luft nach oben ...	101
ICH SEHE WAS, WAS DU NICHT SIEHST	27	SO KOMMEN WIR INS GESCHÄFT	109
Staatsfeind Nummer 1	28	Akquise ist immer	110
Angst, sich aufzudrängen	29	Vorbereitung ist alles	113
Angst vorm Scheitern	31	Schaffen Sie Ihre eigene Akquise-Struktur	117
Schlechtes Gewissen	32	Energien effektiver einsetzen	120
Angst, zu enttäuschen	37	Auftragsklärung	126
Angst, sich untreu zu werden	39	Angebote, Alternativen, Anreize	130
EXKURS: Marketingsprache	41	Verkaufsstrategien	132
KRAFTFELDER UND STÖRFELDER	51	Folgeaufträge	135
Die Botschaft des Genogramms	52	Weiterempfehlungen	139
Die Macht sozialer Beziehungen	56	Vertriebsplan	141
Auch Fachleute können irren	58	Kommt Zeit, kommt Tat	145
Ihrem Baby geht's gut, wenn's Ihnen gut geht	61	Persönlichkeit zeigen	147
Akquise, Druck und Fehlleistung	63	Exkurs: Gefahrenquelle Telefon	150
I AM WHAT I AM	71	Das Geheimnis des Akquise-Glücks	155
Realistisch denken	72	ANHANG	
Erste Hilfe für miese Tage	75	Büchertipps	158
Über Geld spricht man	77	Danksagung	159
Der Waschmaschinen-Modus	80	Impressum	160