

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einführung</b> .....	1
1.1	Verkäufer .....	2
1.2	Thesen zum Thema Verkauf .....	4
<b>2</b>	<b>Zum Verkäufer ist man geboren!</b> .....	7
2.1	Eine POSITIVE GRUNDEINSTELLUNG! .....	10
2.2	Ohne Fleiß kein Preis! .....	11
2.3	Freundlichkeit ist eine Sprache, die Taube hören und Blinde lesen können! .....	12
<b>3</b>	<b>Verkäufer sind schmierig</b> .....	17
3.1	Der Schlüssel zum Verkaufserfolg: Ein charismatischer Auftritt! ...	26
3.2	Charismatische Menschen sind selbstbewusst! .....	27
3.3	Charismatische Menschen sind interessiert! .....	28
3.4	Charismatische Menschen geben Ihrem Handeln einen Sinn! ....	28
3.5	Charismatische Menschen sind beweglich! .....	29
3.6	Wertschätzende Umgangsformen .....	30
<b>4</b>	<b>Ein Verkäufer kann einem Eskimo einen Kühlschrank verkaufen!</b> ...	31
<b>5</b>	<b>Wer verkaufen will, muss lügen können!</b> .....	33
<b>6</b>	<b>Das Wichtigste für einen Verkäufer ist Authentizität!</b> .....	37
<b>7</b>	<b>Verkäufer verdienen Schmerzensgeld!</b> .....	41

---

<b>8</b>	<b>Fachliches Know-how vor Verkauf?</b> .....	45
<b>9</b>	<b>Ein Verkäufer muss mit jedem können!</b> .....	49
<b>10</b>	<b>Verkaufen kann man nicht ein Leben lang!</b> .....	53
<b>11</b>	<b>Verkäufer ist der wunderbarste Beruf der Welt!</b> .....	57
11.1	„Die zickige Ehefrau!“ .....	58
11.2	„Künzl – grünblau!“ .....	59
11.3	„Der Empfang!“ .....	62
11.4	„Wies’n in München!“ .....	63
11.5	„Der Fahrstuhl!“ .....	65
11.6	„Ein erfreulicher Anblick ...!“ .....	67
11.7	„Es geht so oder so ...!“ .....	70
<b>12</b>	<b>Wie Sie nie werden sollten!</b> .....	73
12.1	„Der Schulfreund!“ .....	74
12.2	„Der Beau!“ .....	76
12.3	„Der Unpünktliche!“ .....	78
12.4	„Der Überpünktliche!“ .....	80
12.5	„Der Angeber!“ .....	82
12.6	„Der Schlaumeier!“ .....	84
12.7	„Der Nachbar!“ .....	86
12.8	„Der Pfarrer!“ .....	88
12.9	„Der Gierige!“ .....	90
12.10	„Der Satte!“ .....	92
	<b>Schlusswort</b> .....	95



<http://www.springer.com/978-3-658-01395-0>

Beruf: Verkäufer!  
Mythen und Wahrheiten einer oft verkannten  
Profession

Künzl, M.

2014, XIII, 95 S. 22 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-01395-0