

**Sandro Trovato
Marc Schwitter**

Storytelling und Verkauf

**23 Praxistipps für die
Kundenberatung**

Versus · Zürich

Inhaltsverzeichnis

Storytelling von Marc Schwitter

Tipp 1:	Storytelling Nutze Geschichten, wenn du verkaufst.	10
Tipp 2:	Absicht Du willst verkaufen? Dann verkaufe nicht!	17
Tipp 3:	Vision und Mission Die mächtigsten Verkaufstreiber, die du haben kannst.	19
Tipp 4:	Glaubwürdigkeit Wieso du nicht der oder die Beste sein musst.	25
Tipp 5:	Medienpräsenz Mit einer guten Geschichte ist sie kostenlos.	29
Tipp 6:	Erfahrung Sie ist wertvoller als jede Theorie.	33
Tipp 7:	Privat oder geschäftlich So erlangst du Sicherheit bei der Themenwahl.	37
Tipp 8:	Zukunft Gewinne Menschen, dann gewinnst du auch Kunden.	41
Tipp 9:	Vergangenheit Hier liegt der stärkste Beweis für deine Kompetenz.	44

Verkauf von Sandro Trovato

Tipp 10:	SVNP Die Formel für erfolgreichen Verkauf.	48
Tipp 11:	Fragen So nutzt du sie richtig.	52
Tipp 12:	Rhetorische Pause Der kleine Kunstgriff zum richtigen Zeitpunkt.	55

Tipp 13:	Kaufsignale Erlege den Büffel nicht zweimal.	58
Tipp 14:	Farmer oder Jäger Welche Verkaufspersönlichkeit bist du?	60
Tipp 15:	Schlagfertigkeit So lernst du, das Richtige im richtigen Moment zu sagen.	64
Tipp 16:	Kaltakquise Ein Klassiker lebt!	68
Tipp 17:	KPI Richtig genutzt sind sie Gold wert.	73
Tipp 18:	Fragetechniken Wer fragt, der führt – beruflich, privat und im Selbstgespräch.	79
Tipp 19:	Gestik, Mimik und Stimme Das Marketing der persönlichen Kommunikation.	87
Tipp 20:	Sympathie Gut ankommen ist kein Zufall.	90
Tipp 21:	Vertrauen Wie du es aufbaust und behältst.	92
Tipp 22:	Nutzen Ohne ihn kein Geschäft.	95
Tipp 23:	Preis So verschenkst du nie mehr Geld.	97
	Zum Schluss Beim Verkaufen geht es um den Menschen.	101
	Über die Autoren	102