



WER
MIT

BANANEN

ZAHLT

KRIEGT NUR AFFEN

CLEVERE STRATEGIEN FÜR VERKÄUFER
DIE ETWAS ERREICHEN WOLLEN

WIDMUNG

Großer Dank gilt allen Lebewesen, die mir auf meinem bisherigen Lebenswege begegnet sind und für die ich ein Teil ihres Lebens sein durfte.

Besonders danke ich denjenigen, die es mir nicht immer leicht gemacht haben. Die, die mich verlassen oder ausgeschlossen haben, die mich immer wieder an meine Grenzen gebracht haben und mich an mir selber haben zweifeln lassen.

Ich hoffe, ihr werdet auch weiterhin ein fester Bestandteil in meinem Leben bleiben und mich immer wieder vor neue Herausforderungen stellen.

»Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein!«

Philip Rosenthal

*»Was bringt es, gut zu sein,
wenn niemand es weiß?
Was nützt es, besser zu sein,
wenn andere sich besser verkaufen?«*

Hermann Scherer

Inhaltsverzeichnis

1. **Vorwort**
2. **Warum Neukundenakquise viel kostet und oft wenig bringt**
3. **Das Geheimnis erfolgreicher Verkäufer**
4. **Neue vs. Alte Schule des Verkaufens**
5. **Noch eine persönliche Geschichte zum kundenorientierten Verkaufen**
6. **Die magische Umsatzzahl und deren Umsetzung**
7. **Warum ein Wolf nicht der beste Schäfer ist und weshalb ein Tiger nichts im Garten zu suchen hat: Die vier Verkaufstypen!**
8. **So erreichen Sie Ihre Verkaufsziele mittels der 3K-Erfolgsformel**
9. **»Wir versprechen viel und halten nichts!« - Warum viele Verkäufer und Unternehmen ihren Erfolg sabotieren!**
10. **Die fünf Geheimnisse des erstklassigen Kundenservices**
11. **»Wer mit Bananen zahlt, kriegt nur Affen!« - Die drei Geheimnisse, um in Verhandlungen zu überzeugen**

12. Das Sales Expert-Manifest

ÜBER DEN AUTOR

Über die ProjektBauer GmbH

1. Vorwort

*»You don´t have to be great to start,
but you have to start to be great!«*

Zig Ziglar

Hallo, lieber Sales Expert!

Mein Name ist Adrian Bauer und ich heiße Sie herzlich in meinem Buch willkommen! Vor über 13 Jahren begann ich meine Karriere im Verkauf. Damals wagte ich als komplett unerfahrener Handwerker, den Sprung ins kalte Wasser: die Welt des Verkaufs.

Diese spontane und für mein Umfeld völlig unerklärliche Entscheidung sollte mein Leben für immer verändern. Ich begann damit, Inserate auf Ortspläne an Handwerker, Kleingewerbe und Konzerne zu verkaufen. Ohne Fixgehalt, ohne Spesen und ohne Firmenwagen, als Handelsvertreter auf Provisionsbasis.

So entstanden meine Leidenschaft und meine Begeisterung für Kommunikation, Verkauf und Verhandlungen.

Während meiner bisher über 13.000 Kundenbesuche auf nationaler und internationaler Ebene durfte ich vieles lernen, ausprobieren und testen. Doch all dieses konzentrierte Wissen und all diese gesammelten Erfahrungen nützen niemanden, wenn ich sie für mich behalte!

Darum habe ich es mir zum Ziel gemacht, diesen riesigen Erfahrungsschatz an alle, die im Verkauf weiterkommen möchten, weiterzugeben!

Viel Freude beim Lesen,

Ihr Adrian Bauer!