

NIKLAS TRIPOLT

LUXUSGÜTER
professionell
VERKAUFEN

Im Premiumsegment punkten

SiGNUM

Inhalt

Vorwort von Rudi Semrad	7
Was der Autor zu diesem Buch sagt	9
1. Wer kauft Luxusgüter?	11
1.1 Warum Sie sich um Wohlhabende kümmern sollten ..	11
1.2 Wie kommen wir zu Kontakten?	17
1.3 Wie wichtig sind Empfehlungen?	21
1.4 Haben Euromillionäre vergleichbare Verhaltens- muster?	36
1.5 Kundenzufriedenheit ist bei weitem nicht alles	50
2. Exzellente Verkäufer	57
2.1 Die soziale Spannungsfalle	57
2.2 Der Erfolg beginnt bei uns	58
2.3 Was ist Rapport?	62
2.4 Acht Fähigkeiten, in denen wir besser sein müssen ...	72
2.5 Unser Image?!	75
3. Markt, Marken und Produkte	77
3.1 Die Kraft der Marke	77
3.2 Der liebe Preis	82
3.3 Die Fälscher	94
4. Gute und schlechte Verkaufsgeschichten	97
4.1 Wie es nicht ablaufen sollte	98
4.2 So geht's gut	103

5. Für Sie recherchiert – Zahlen, Daten, Fakten	.. 109
5.1 Die Vermögensbildung 109
5.2 Mehr Millionäre mit noch mehr Geld 109
5.3 Die beliebtesten Luxusmarken 110
6. Potenziale testen und gewinnen! 113
7. Leserservice 117
7.1 Gute Internetseiten zur Adressenfindung 117
7.2 Ein hoch spezialisiertes Outbound-Callcenter 117
7.3 Originalantworten der Millionärsbefragung 118
7.4 Metaprogrammtest und Ihr Auswertungsfomular 137
7.5 Kopiervorlage für den Selbstcheck nach jedem Verkaufsgespräch 154
7.6 Kopiervorlage »Meine acht wichtigsten Fähigkeiten«	.. 155
7.7 Info zur Produktpirateriebekämpfung 156
Literaturverzeichnis 157
Danke 158