



Erschienen am 01.01.1995  
324 Seiten, kartoniert  
Format: 17.0 x 24.0  
ISBN: 978-3-87387-127-4

Richard Bandler, Paul Donner

## Die Schatztruhe

### NLP - Das neue Paradigma des Erfolgs

Das NLP-Modell hat sich als brauchbar erwiesen, um Menschen dabei zu helfen, in ihrem Leben bessere Entscheidungen zu treffen und ihr Denken und Handeln zu verändern. Die Fähigkeit, Ressourcen aus einer Erfahrung in jeder beliebigen Situation einzusetzen, ist entscheidend, um im Verkauf Erfolg zu haben. Jeder Verkäufer hat seine Belastungsgrenze im Verkaufsalltag. Jeder hat einen bestimmten Punkt, an dem der Streß und die Komplexität der Verhandlungen an der Zuversicht und am Mut zu nagen beginnt. Genau das ist der Punkt, den es zu überwinden gilt. Powervolle Personen nutzen gezielt erinnerte Ressource-Zustände aus ihrer Vergangenheit, um immer größere Herausforderungen zu meistern. Das ist das neue Paradigma oder Modell des Erfolgs.

Davon handelt dieses Buch. Wenn Verkäufer diese Techniken und Strategien beherrschen lernen, werden sie Geschäfte abwickeln, die ihnen vorher nicht gelungen sind, und Sie werden mit Leuten zurechtkommen, mit denen sie vorher nicht umgehen konnten. Ihre Fähigkeit, sich durchzusetzen, im beruflichen wie im privaten Bereich, wird enorm zunehmen.

"Mit diesem Buch halten Sie Dynamit in Ihren Händen."- Richard Bandler

## Autorenprofil

### Richard Bandler

Richard Bandler gehört zu den führenden Kreativitäts- und Motivationstrainern der Welt. Er ist Mitbegründer des Neurolinguistischen Programmierens (NLP) und entwickelte das Konzept von Persuasion Engineering, die Plattform für das vorliegende Buch. Seine zahlreichen Bücher wurden in mehr als 40 Sprachen übersetzt. Im deutschsprachigen Raum wurden die meisten seiner Bücher im Junfermann Verlag veröffentlicht.

### Paul Donner

Paul Donner ist NLP-Trainer und Mitarbeiter von Richard Bandler.

## Pressestimmen

"Bandler nennt zahlreiche Beispiele aus der Immobilienbranche und spricht dabei gleichermaßen Einkaufs- wie Verkaufssituationen an. Besonders die Spitzenverkäufer werden erkennen, warum sie bisher erfolgreich waren und wie sie diese Techniken noch präziser einsetzen können."- **Immobilien-Profi**

"Dieses Buch gehört in die Hände eines Jeden, der sich professionell mit Verkauf beschäftigt!"- **Finanzwelt**

"Selbst deutsche Großkonzerne lassen ihre Manager in NLP-Kursen schulen ..."- **Der Spiegel**

"Endlich eine praktikable Methode für den Management-Alltag. Jeder kann sich und andere mit positiven Denkmustern motivieren - im Fachjargon: neurolinguistisch programmieren (NLP)."- **Capital**

"NLP für Manager einzusetzen und damit zur Verkaufskanone zu werden, das verspricht dieses Buch. Praxisorientiert mit vielen Beispielen, witzigen Tests und Kontrollfragen liest sich der Verkaufsguide flott und spannend. Besonderer Wert wird auf die präzise Befragung des Kunden und seiner Wünsche gelegt - was leider noch immer nicht selbstverständlich ist."- **Bücher Perspektiven**