



» GABAL SPEZIAL - DER ERFOLGSLETTER -



Liebe Leserinnen und Leser,

am vergangenen Wochenende gab es Grund zum Feiern: Zwei unserer Autoren wurden auf der Convention der German Speakers Association für ihre Bücher und Themen ausgezeichnet. In unseren News verraten wir Ihnen alles über die Preise und die Preisträger.

Unser Top-Tipp beschäftigt sich mit oft vergessenen Aspekten: Ehrlichkeit, Freundschaft und Vertrauen. Jürgen Frey lässt diese Werte wieder aufleben und zeigt in seinem neuen Buch *Mein Freund, der Kunde* die wichtigsten Pfeiler für nachhaltige Kundenbeziehungen. Frey verbindet Denkanstöße, Praxistipps und methodisches Know-how und kreiert so eine Anleitung zum wertorientierten Verkäufer-Dasein.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und eine gute Zeit!

Ihre

Ursula Rosengart



Mein Freund, der Kunde Ohne Tricks und Fallen Kunden gewinnen und behalten

Mit einem Geleitwort von Werner „Tiki“ Küstenmacher
216 Seiten, gebunden
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
ISBN: 978-3-86936-433-9
GABAL Verlag, Offenbach 2012

Verkaufen, ohne Verkäufer zu sein

Wir wollen dort kaufen, wo wir ein gutes Gefühl haben und entscheiden immer mehr danach, ob die Wertebasis des Anbieters zu unserer eigenen passt. Wie bei Freunden – da wissen wir, dass wir uns und ihnen etwas Gutes tun. Der Kunde als Freund? Der Verkäufer als Freund? Ist das möglich? Jürgen Frey beantwortet diese Frage eindeutig „Ja, nicht nur das – es ist sogar nötig! Denn an die Stelle von schnellem Gewinn tritt langfristiger Erfolg in einer ungeahnten Dimension. Viele staunen zunächst über die Metapher Freundschaft. Aber dieses veränderte Verhältnis zwischen Anbieter und Kunde lässt sich so am besten ausdrücken.“

Jürgen Freys Devise: Weg mit den manipulativen Verkäufer-Tricks. Schluss mit dem aggressiven Verkaufen! Her mit Werten wie Ehrlichkeit, Verlässlichkeit. Hin zu einem Weg, der zur nachhaltigen Kundenbeziehung führt. *Mein Freund, der Kunde* ist ein Praxisbuch für zeitgemäßes Kundenmanagement. Es verbindet methodisches Know-how und inhaltliche Substanz mit erzählerischen Elementen und wegweisenden Statements des Autors: Nach dem Gesetz der Reziprozität streben wir immer danach, Geben und Nehmen in Ausgleich zu bringen. Gegenseitigkeit lässt Beziehungen und Vertrauen entstehen. Dies müssen wir bei Geschäftsbeziehungen genauso beachten.

Ehrlich und authentisch berichtet Jürgen Frey aus rund 20 Jahren Verkäufer-Dasein: Rückschläge, Erfolge, Erkenntnisse – Ratgeber mit Realbezug. In sieben Schritten zeigt das Buch systematisch, wie die Leser:

- ihre Kernkompetenzen entwickeln,
- ihre Zielgruppe fokussieren,
- ihre Servicequalität steigern,
- ihre Innovationsfähigkeit ausbauen,
- ihren Verkauf stärken,
- die Kundenzufriedenheit messen und
- die Kundenbeziehung pflegen

Tiki Küstenmacher bringt es in seinem Geleitwort auf den Punkt: „Jürgen Frey ist für mich in Deutschland der Vertriebsexperte, der die Zeichen der Zeit am besten erkannt hat. In seinem Buch vertritt er einen integrierenden Ansatz: Strategien und Methoden, die sich bewährt haben, sind auch in Zukunft unverzichtbar. Doch sie benötigen ein Upgrade, das den gesellschaftlichen Wandel berücksichtigt.“

[Buch bestellen](#)

Blick ins Buch bei [book2look](#) !