

HEIDENHEIMER ZEITUNG

Lokalausgabe wechseln ▼

Partner der SÜDWEST PRESSE

HEIDENHEIM:  STARK BEWÖLKT
4°C/2°C

Suchbegriff eingeben



LOKALES NACHRICHTEN SPORT VERANSTALTUNGEN

JOBS IMMOBILIEN ANZEIGEN

Ulm / Neu-Ulm [Heidenheim](#) Ehingen Göppingen Geislingen Münsingen Metzingen Hechingen Reutlingen Crailsheim Gaildorf Bad Mergentheim

Schwerpunkte: US-WAHL 2012 1. FC HEIDENHEIM WINDKRAFT BÖGERL-MORD ERWIN ROMMEL

SYRGENSTEIN

Buch über richtiges und gutes Verkaufen made in Syrgenstein

Zwei Jahre hat Jürgen Frey am Inhalt seines Buches gefeilt. Nun hat er die Arbeit beendet. Herausgekommen ist ein Buch, das seinem Leser die richtigen Verkaufsstrategien näher bringen soll.

06.11.2012



Foto: SWP

Jürgen Frey hat ein Buch darüber geschrieben, wie sich Kunden gewinnen und halten lassen.

„Ich verbreite keine Tricks und Kniffe“, sagt der 42-jährige Jürgen Frey, der bei der Giengener Unternehmensberatungs-Firma Tempus-Consulting arbeitet. Viel mehr gehe es ihm in seinem Buch „Mein Freund, der Kunde – Ohne Tricks und Fallen Kunden gewinnen und behalten“ um eine neue Art des Verkaufens.

Denn Verkäufer, die ihre Kunden wie Freunde behandeln, die sich vertrauenswürdig und ehrlich verhalten, verkaufen ihre Produkte besser als andere, so Freys These. Und diese versucht er dem Leser nahezubringen.

Wer beispielsweise beim Herenausstatter nicht nur passend beraten würde, sondern wisse, dass das Unternehmen für innovative Personalkonzepte ausgezeichnet wurde, komme immer wieder. Selbst wenn das Sakko 20 Prozent teurer ist als anderswo.

Die Werte des Geschäfts, bei dem man kaufe, seien entscheidend. „Der Konsument

ANZEIGE



City Quartier
Ploucquet

Info 07365 960333

ESSINGER
WOHNBAU

Das könnte Sie auch interessieren



REAKTIONEN AUF...

Reaktionen, die zwischen gelassen und verärgert pendeln, in der Region Donau-Iller: Die...



IPAD FÜR 24,99€ ?

Online Auktionshaus verkauft über 1.000 iPads für 24,99€. Lesen Sie hier mehr! 



TODESSCHÜTZE VON DACHAU...

Der Dachauer Todesschütze Rudolf U. liegt auf dem OP-Tisch, während sich im Prozess gegen...



POLIZIST DROHT VERLUST...

Vor dem Schöffengericht ist am Montag ein 30-jähriger Polizist zu einer Bewährungsstrafe...



FANS TRÖSTEN BOXER FIRAT...

Überwältigt zeigte sich Boxprofi Firat Arslan am Montag. Der 42-jährige Donzdorfer erhält...

hier werben

 powered by plista

Verwandte Artikel

[Füllmaschinen für alle fünf Kontinente aus Bolheim](#)

[ULM Marke Eigenbau](#)

[ULM Arbeitsagentur vermittelt keine Weihnachtsmänner mehr](#)

[Musikgärten vermitteln erste musikalische Erfahrungen](#)

[19-jähriger Heidenheimer schreibt Buch über Bordell](#)

Auch interessant:

close



Weit kommen gesichert

Frau Berger erreicht nach und nach ihre Traumziele. Das können Sie auch! Jetzt beraten lassen! [mehr](#) 

powered by plista

ist ein Mensch mit Idealen, der außerdem wertgeschätzt werden möchte“, erklärt Frey. Dies gelte es zu verinnerlichen. Allzu oft setzten Verkaufstrainings nur auf den schnellen Erfolg– und übten Druck auf Kunde und Verkäufer aus. Doch die Kunden würden sich bei solch einem Verkäufer-Verhalten zurückziehen und zu einem anderen Anbieter wechseln.

Seine ersten beruflichen Erfahrungen hat der Autor, der aus Syrgenstein stammt, als Wirtschaftsingenieur gesammelt. Als Assistent des Betriebsleiters und später als Produktmanager hatte er immer intensiver mit Kunden zu tun. „Dabei wollte ich nie in den Vertrieb, weil ich dachte, da muss man gut reden können und extrovertiert sein“, so Frey zu seinen Anfängen.

Frey habe schnell gelernt, dass sein Gegenüber nicht an farbigem Design, manchmal nicht mal am Preis, sondern vor allem am Nutzen der Produkte interessiert sei. Für ihn ist eine zentrale Frage zum Leitmotiv geworden: Was hat mein Kunde davon?

Frey verinnerlichte all diese Strategien. Er hatte genug davon, ständig sinnlose und falsch präsentierte Produkte angedreht zu bekommen– und fing an, seine Erlebnisse aufzuschreiben. Herausgekommen sind 210 Seiten, 17 reale Beispiele, 18 Anleitungen sowie zahlreiche Anekdoten.

[Mehr aus der Region](#) [Meist gelesen](#)

HEIDENHEIM/GIENGEN: Spezialkommando nimmt insgesamt sieben Black Jackets fest

GIENGEN: Giengener Reha-Klinik bleibt ein Sorgenkind

GIENGEN: Mit "Junger VHS" ins neue Semester

Entlassungen beim Plüschtierhersteller Steiff

Schulsozialarbeit: Alles andere als ganz normaler Alltag

GÖPPINGEN Tipps für mehr Umsatz

REGION Englische Begriffe drängen in soziale Netzwerke

Leidenschaft ist unsere Motivation

Verkaufsstrategie Syrgenstein

ANZEIGE

ANZEIGE

Unser Buch des Monats
Äpfle und Pferde

12,90€

Büchershop im Pressehaus
Olgastraße 15 · 89518 Heidenheim
Marktstraße 38 · 89537 Giengen

Bücher Shop

[« ZURÜCK](#)

[Mehr Artikel über Giengen »](#)

Noch kein Kommentar

Schreiben Sie Ihren eigenen Kommentar

Betreff

Ihr Kommentar

FÜR REGISTRIERTE NUTZER

Melden Sie sich an und schicken Sie Ihren Kommentar ab:

Benutzername

Passwort

[Passwort vergessen](#)

Anmelden und abschicken

FÜR NOCH NICHT REGISTRIERTE NUTZER

Empfehlen

Twittieren

+1

Auch interessant:

[close](#)



Weit kommen gesichert

Frau Berger erreicht nach und nach ihre Traumziele. Das können Sie auch! Jetzt beraten lassen! [mehr](#)

powered by plista

LOKALES

- Ulm/Neu-Ulm
- Ehingen
- Heidenheim
- Göppingen
- Geislingen
- Münsingen
- Metzingen
- Hechingen
- Reutlingen
- Crailsheim
- Gaildorf
- Bad Mergentheim

NACHRICHTEN

- Politik
- Wirtschaft
- Kultur
- Vermischtes
- Südwestumschau

BILDER

SPORT

- Fußball
- Handball
- Sonstige
- Sporttabellen
- FC Heidenheim
- Heideköpfe
- Liveticker
- 3. Liga-Tippspiel

SCHWERPUNKTE

- US-Wahl 2012
- 1. FC Heidenheim
- Windkraft
- Bögerl-Mord
- Erwin Rommel
- Black Jackets
- Lebensfreude
- Familienleben
- Stuttgart 21
- Macher im Südwesten

VERANSTALTUNGEN

ABO

- » Bestellen
- » 2-Wochen-Leseprobe
- » Abo ändern
- » Abo im Urlaub
- » Kennenlern-Abo
- » Reklamation
- » Preise



PARTNER

- Presseblog „Olgastraße 15“
- Tagesessen.org
- Noise
- Querfeldein.org

- Südwest Mail
- SÜDWEST PRESSE
- Sonntag Aktuell

PRINTPRODUKTE

- Neue Woche
- Giengener Stadtnachrichten
- Daheim
- Noise
- Ihre Gesundheit
- FC Heimspiel

Immobilien | Jobs | KFZ | Supermarkt | Anzeige aufgeben | Mediadaten | Abo | eZeitung | Games | AGB | Impressum & Kontakt

Auch interessant:

close



Weit kommen gesichert

Frau Berger erreicht nach und nach ihre Traumziele. Das können Sie auch! Jetzt beraten lassen! [mehr](#) ANZEIGE

powered by plista