

BIBLIOTHEK



DIE BESTEN IDEEN FÜR ERFOLGREICHES VERKAUFEN

Inhalt

Erfolgreiche Speaker verraten ihre besten Konzepte und geben Impulse für die Praxis: Herausgeber Hans-Uwe L. Köhler vereint im dritten GSA-Band einige der besten Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum, die als Mitglieder der German Speakers Association zudem auch gute Redner sind.

●●●○

Aufbau

21 Beiträgen von Steffen Becker, Collin Croome, Hans Peter Frei, Jürgen Frey, Rainer Frieß, Anne M. Schüller, Ulrike Knauer u. a

●●●○

Zielgruppe

Verkäufer, die sich von TopSpeakern Impulse für erfolgreichen Verkauf holen wollen.

Urteil

Vom vertrieblichen Zeit- und Selbstmanagement über Humor und Spaß bis hin zu Präsentationen, Social Media und iPad reichen die Themen.

●●●○

Eckdaten

Köhler, Hans-Uwe. L. (Hrsg.)
Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen
Gabal - 2012
270 Seiten; € 29,90
ISBN: 978-3-86936-437-7



FURCHTLOS VERKAUFEN

Der Verhaltensforscher Dr. Martin Morgenstern zeigt, wie Sie innere Widerstände abbauen und Schritt für Schritt Spaß am Überzeugen gewinnen. Erfahren Sie, wie Sie natürliche Hemmungen und Ängste in den Bereichen Akquise, Beratung und Verhandlung los werden, entwickeln Sie Ihre mentale Stärke und fühlen Sie sich beim Verkaufen wohl.

●●●○

Das Buch beginnt mit zwei allgemeineren Kapiteln zu den Themen Angst, Hemmungen und mentale Stärke und geht zum Verkaufsprozess über.

●●●○

Neulinge im Vertrieb, aber auch erfahrenere Verkäufer, die Hemmungen abbauen wollen.

Beispiele und hervorgehobene Hinweise machen das Buch anschaulich. Übungen und Fragen laden zum aktiv Werden ein.

●●●○

Morgenstern, Martin Christian
Furchtlos verkaufen
BusinessVillage - 2012
192 Seiten; € 24,80
ISBN: 978-3-869801681



MEIN FREUND, DER KUNDE

„Ohne Tricks und Fallen Kunden gewinnen und behalten“. Wir wollen dort kaufen, wo wir ein gutes Gefühl haben. Wie bei Freunden - da wissen wir, dass wir uns und ihnen etwas Gutes tun. Das Credo von Autor Jürgen Frey: Behandle Kunden wie deine Freunde. Gerade unser Internetzeitalter bringt dafür neue Herausforderungen aber auch Chancen.

●●●○

Das Buch verbindet methodisches Know-how zu zeitgemäßem Kundenmanagement mit erzählerischen Elementen.

●●●○

Verkäufer und Vertriebler im B2B und B2C.

Servicehinweise, Beispiele, Statements und der „Methodenkoffer“ vertiefen den Inhalt und stellen Praxisbezug her.

●●●○

Frey, Jürgen
Mein Freund, der Kunde
Gabal - 2012
210 Seiten; € 24,90
ISBN: 978-3-86936-433-9