

(Read now) Das neue Verkaufen: Die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte fr erfolgreiches Verkaufen in neuen Zeiten

Das neue Verkaufen: Die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte fr erfolgreiches Verkaufen in neuen Zeiten

Von Anne M Schller

ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #1228714 in BcherVerffentlicht am: 2010-08-30Format: AudiobookLnge: 70 MinutenEinband: Audio CD | File size: 74.Mb

Von Anne M Schller : Das neue Verkaufen: Die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte fr erfolgreiches Verkaufen in neuen Zeiten before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Das neue Verkaufen: Die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte fr erfolgreiches Verkaufen in neuen Zeiten:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen4 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Endlich ein funktionierender Erfolgsplan fr den Verkauf!!Von Andreas FloridsdorfFrau Schller bringt dem Hrer dieses Audio-Trainings sehr przise eine magische Formel fr den Erfolg nahe. Dabei erklrt sie, dass die Emotionen des Einzelnen die eigentlichen Treiber jeder (Kauf)Entscheidung sind, das obendrein von Hirnforschern belegt wurde. Dies ist eine neue Erkenntnis, die im Vertrieb - wenn richtig eingesetzt - kleine Verkaufswunder bewirkt. Auf unnutiges Ausschweifen, wie wir es von vielen Improvement-Hrbchern kennen, verzichtet die Autorin komplett, sodass ihre Praktiken wie ein Rezept anwendbar sind. Die Praxisnhe ist uns schon aus ihren Bchern bekannt und das gelernte wird sofort umsetzbar (Sehr praktisch!). Gerne hre ich Frau Schllers Tipps im Auto auf dem Weg zur Arbeit da ich dort die Zeit habe aktiv dazuzulernen. Mein Tipp: unbedingt mehrmals hren, bei jedem Mal habe ich noch was neues entdeckt. Zum Beispiel die vielen konkreten Formulierungsvorschlge, die wirklich sehr hilfreich sind. Ich bin beeindruckt und warte gespannt auf weitere Verffentlichungen.1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Nichts NeuesVon ApartHotel Geschäftsleistung25 Zusammenfassungen ber loyale Kunden und wie man diese behandeln sollte. Leider ohne

praxisnahen Beispielen und etwas zu trocken vorgetragen. Mir fehlt die Begeisterung! Für Einsteiger sicher zu empfehlen, für Fortgeschrittene und Profis nichts Neues. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Alles i. O. nett gemacht. Von Frank Schultze: Ja, reden und verstehen und dann umsetzen. Alles ganz toll gemacht. Wer gar keine Ahnung oder teilweise Ahnung vom Verkaufen hat, sollte sich diese CD auf jeden Fall kaufen und anhören. Sie können eine ganze Menge lernen. Für die Erfahreneren sieht das etwas anders aus. Man muss auch ein Verständnis, Bauchgefühl, Mimik und Gestik deuten können. Ein gesunder Menschenverstand geht auch dazu und jeder sieht bestimmte Situationen unterschiedlich und handelt anders. Auch die Herangehensweise der Umsetzung ist von Person zu Person unterschiedlich. Da die Auffassungsgabe von jedem anders ist. Also jeder wird kein Star-Verkäufer. Aber Tipps sind auf jeden Fall dabei.

Kurzbeschreibung Das neue Verkaufen. Die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte für erfolgreiches Verkaufen in neuen Zeiten. Neue Märkte, neue Kunden und neue Zeiten erfordern eine neue Form des Verkaufens: ausgelöst durch den Einfluss des Web 2.0, dem so genannten Social Web. Die vielen Mitmach-Möglichkeiten des Internets verwandelten ehemals passive Verbraucher in bestens informierte Marktgestalter und Kaufverhaltensbeeinflusser. Es sind also nicht mehr die Unternehmen, die bestimmen, was gekauft werden soll und wovon man am besten die Finger lässt. Der erfolgsversprechendste Weg in der neuen Business-Welt sind stattdessen emotionalisierende Verkaufsgespräche. Diese CD enthält die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte für ein erfolgreiches Verkaufen in neuen Zeiten, die Ihnen zeigen wie Sie durch Anziehungskraft neue Kunden gewinnen und zum Marktführer werden können. Der Autor und weitere Mitwirkende: Anne M. Schiller gilt als führende Expertin für Loyalty-Marketing und als eine der gefragtesten Business-Speaker im deutschsprachigen Raum. Sie zählt zu den Shooting-Stars unter den Top-Rednern und steht für ein Marketing der neuen Generation. Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Neun Bücher hat sie bislang geschrieben. Für ihr Buch Kundennähe in der Chefetage erhielt sie den Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008. Frau Schiller ist Diplom-Betriebswirtin, vor allem aber eine Frau der Praxis. Über 20 Jahre lang hatte sie Führungspositionen in Vertrieb und Marketing internationaler Dienstleistungsunternehmen inne und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Auf Kongressen, Tagungen und Firmenveranstaltungen hält sie hochkartridge Impulsvorträge. Ferner führt sie Profi-Seminare und Power-Workshops durch. Außerdem ist sie Dozentin an Hochschulen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der Wirtschaft.