

(Free) Gute Geschfte: 52 clevere Tipps fr profitable Beziehungen im Business

Gute Geschfte: 52 clevere Tipps fr profitable Beziehungen im Business

Von Stephan Heinrich

**Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks*



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #179820 in BcherVerffentlicht am: 2014-11-04Abmessungen: 8.31 x .59b x 5.94l, Einband: Taschenbuch224 Seiten | File size: 53.Mb

Von Stephan Heinrich : Gute Geschfte: 52 clevere Tipps fr profitable Beziehungen im Business before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Gute Geschfte: 52 clevere Tipps fr profitable Beziehungen im Business:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Auf den Inhalt kommt es an...Von Tomasus...und der ist, wie man es gewohnt ist, praxisnah, umsetzbar und reproduzierbar. Kurz gesagt, wieder ein Buch mit einem echten Mehrwert, aber auch das ist man gewohnt. Ich htte glatt noch einen Stern mehr gegeben :), wre eine andere Aufmachung gewhlt worden. Ich empfinde den Querdruck als nicht besonders "Regaltauglich" und auch schwieriger im lesen. Aber sei es drum, auf den Inhalt kommt es an...1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Super Anleitung und tolle Verknpfung zum InternetVon Peter BaierHabe schon am ersten Abend Buch zur Hlfte gelesen und bin begeistert. Guter berblick. Sehr gut ist, das Arbeitsbltter und Zusatzmaterial aus Buch heraus runterladen kann. Dadurch immer aktuell. Ich kann es nur empfehlen. Kritikpunkte bisher noch nicht gefunden, aber Erfolg zeigt sich bei Umsetzung.6 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Viele praxisnahe Tipps zur direkten Anwendung in der eigenen vertrieblichen PraxisVon TimDas Buch Gute Geschfte: 52 clevere Tipps fr profitable Beziehungen im Business baut auf dem Podcast B2B Verkaufen an Geschäftskunden, ebenfalls von Stephan Heinrich, auf. Wer den Podcast kennt und komplett neue Eindrcke und Impulse erwartet, der wird wohl eher enttuscht werden. Zwar htte ich mir hier und da auch mehr neuen Input gewünscht, meine Erwartungshaltung war jedoch vielmehr, durch das Buch vertiefendere Informationen zu den jeweiligen Themen zu erhalten und diesbezüglich wurde ich nicht enttuscht. Nach jedem Artikel gibt es die Möglichkeit eines Downloads. Hierbei handelt es sich um kleine Lernhilfen, die es einem ermöglichen, die beschriebenen Themen direkt in die eigene Praxis umzusetzen.Entgegen anderer Literatur in diesem Bereich, gefllt mir an dem Buch sehr gut der Rote Faden und logische Aufbau. Zum einen hat man die Möglichkeit, das Buch von Anfang bis Ende zu lesen und erhlt somit einen guten Gesamtberblick ber die Anforderungen eines Vertriebsmitarbeiters. Zum anderen kann man

jedoch einzelne Kapitel unabhängig voneinander lesen und gezielt vertiefen. Das Buch bringt Themen kurz, knapp und praxisnah auf den Punkt und lässt sich gut und angenehm lesen. Hin und wieder musste ich schmunzeln, weil ich einige Praxisbeispiele in ähnlicher Form tatsächlich schon so erlebt habe. Es ist darüber hinaus frei von Verkaufstrainer-Plattitiden und bietet vielmehr interessante Denkanstöße und praxisnahe Tipps. Die tatsächliche Umsetzung von neuen Ideen in die eigene vertriebliche Praxis stellt ja häufig ein Problem dar. Ich bin mir jedoch ziemlich sicher, einige Tipps aus diesem Buch in meine eigene Verkaufspraxis zu übernehmen, da diese Ideen und Tipps zu mir passen und nicht aufgesetzt wirken werden. Ich bin gespannt auf die Ergebnisse...

Kurzbeschreibung Der klassische Berufsverkäufer ist schon fast ein Fall fürs Museum. Stattdessen verkaufen heute immer mehr Nicht-Verkäufer täglich direkt und selbst ein Produkt, eine Dienstleistung, das eigene Image. Sie alle wollen gute Geschäfte machen. Aber wie geht das? Die weit verbreitete Meinung: den Interessenten berzeugen! Stephan Heinrich sieht es ganz anders. Seine über 20-jährige Erfahrung in leitenden Positionen im Vertrieb zeigt: Menschen wollen nicht berzeugt werden, sie wollen auf Augenhöhe verhandeln. Davon abgesehen ist es viel einfacher, vorhandenes Interesse zu wecken als nichtvorhandenes zu erzeugen. Was im Business künftig zum Erfolg führt und in jedem Job nötig sein wird ist die Fähigkeit, Geschäftspartner zu sinnvollen Entscheidungen zu verhelfen: Kaufentscheidungen, Projektentscheidungen, Investitionsentscheidungen, Kooperationsentscheidungen. In diesem Buch zeigt er, wie das geht. 52 clevere Tipps, die Ihnen helfen, dauerhaft profitable Geschäftsbeziehungen zu führen. Der Podcast Erfolg mit Geschäftskunden erreicht regelmäßig zehntausende von Hörern, und bringt pfiffige Ideen in den Geschäftsalltag. über den Autor und weitere Mitwirkende
Stephan Heinrich: Stephan Heinrich ist Redner, Business-Trainer und Beziehungsprofi. Nach zwanzig Jahren in leitenden Positionen in der IT-Branche weiß er, wie profitable Geschäftsbeziehungen entstehen. Sein Ansatz: Menschen wollen nicht berzeugt werden, sie wollen auf Augenhöhe verhandeln. Bevor er seine Speakerkarriere begann, war Heinrich viele Jahre in leitender Position bei einem international aufgestellten amerikanischen Softwarehaus tätig, zuletzt als Vice President. Heute ist er Geschäftsführer der Heinrich Management Consulting. Stephan Heinrich erhielt den Internationalen Deutschen Trainerpreises 2012/13. Er ist einer von den wenigen deutschsprachigen Certified Speaking Professionals der National Speakers Association und Expertenmitglied im Club 55. Sein Podcast Erfolg mit Geschäftskunden erreicht monatlich zehntausende Hörer. Sie finden ihn unter <http://Podcast.visionselling.de> Der Vater von zwei Kindern lebt in Trier. Seinen Ausgleich findet er in der Fotografie und beim Laufen. Weitere Informationen über den Autor unter www.stephanheinrich.com