

(Download ebook) Hirnlos verkaufen war gestern: Die Erfolgsstrategie der Service-Weltmeister

Hirnlos verkaufen war gestern: Die Erfolgsstrategie der Service-Weltmeister

Von Johann Beck

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #687807 in BcherVerffentlicht am: 2011-01-27Erscheinungsdatum: 2011-01-27Abmessungen: 9.45 x .40b x 6.611, .0 Pfund Einband: Taschenbuch176 Seiten | File size: 49.Mb

Von Johann Beck : Hirnlos verkaufen war gestern: Die Erfolgsstrategie der Service-Weltmeister before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Hirnlos verkaufen war gestern: Die Erfolgsstrategie der Service-Weltmeister:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein empfehlenswerter Aufruf zu gelebtem Service und Verkaufen durch positive EmotionVon lovebooksDie Autoren Norbert und Johann Beck beschreiben in diesem Buch aus den Erfahrungen der erfolgreichsten Teilnehmer ihrer

Service-Weltmeisterschaften, wie es gelingt, neue Kunden anzuziehen und diese zu veritablen Fans und nachhaltigen, begeisterten Untersttzern eines Unternehmens zu machen. Sie machen eindeutig und unterlegt durch Praxisbeispiele und Erkenntnisse des Neuromarketing klar, wie oft an den Gehirnen der Kunden vorbei verkauft wird. Emotionen sind hier der Schlselfaktor. Das gilt fr negative wie positive Emotionen und Erlebnisse, die im Kaufprozess stattfinden knnen. Positive Emotionen sorgen fr langfristige Kundenbindung, negative Emotionen, die ein Kunde erlebt, fhren zu definitivem Abwandern desselben. Denn: Emotionen sind der Boss im Hirn. Wird also im Emotionshirn der richtige Knopf gedrckt, wird mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Kauf zustande gekommen. Die Autoren sagen klar: Fehler knnen im Service immer mal passieren, wichtig ist jedoch die professionelle und sofortige Fehlerbehebung mit Zusatzservice. Dann erhlt das Emotionshirn wieder positiven Input und bleibt vermutlich dem Verkufer weiter gewogen. An diesem Buch gefallen mir besonders die lebensnahen Beispiele der Autoren, aufzuzeigen, wie unser eigenes Emotionshirn uns steuert, wenn wir innerlich debattieren, ob ein bestimmter Gegenstand gekauft werden soll oder nicht. Haben Verkufer diese Steuerungsprozesse und Strategiemuster verstanden und wenden sie in ihren Verkaufsgesprchen an, steht dem erfolgreichen Verkaufen mit Hirn nichts mehr im Wege. Sehr ntzliche und empfehlenswerte Lektre. 0 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Perfekte Wirkung durch exzellenten Service Von Michael Moesslang Johann und Norbert Beck haben mit 'Hirnlos verkaufen war gestern' ein Buch geschrieben, das den Servicegedanken einmal auf andere Art und Weise darstellt. Mit konkreten, gut recherchierten Beispielen zeigen Sie auf, wie exzellenter Service unsere Emotionshirne beeinflusst, treue Kunden anzieht und zum Bleiben veranlasst. Durchdachter, emotionaler Service eines Unternehmens als Instrument zu optimaler Wirkung, positivem Image und damit langfristiger Kundenbindung. Sehr empfehlenswert fr alle Unternehmen. 0 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Viele gute Tipps aus der Praxis Von Kurt-G. Das Autoren-Duo erzht anhand vieler Praxisbeispiele wie sich Firmen mit neuen Ideen, Kreativitt und Mut erfolgreich um Kunden bemhen. Ein sinnvolles Buch fr alle die Verkaufen und Kunden haben oder haben wollen - oder mehr von alledem.

Pressestimmen "Ntzliche Lektre fr alle, die im Verkauf, Marketing und Service ttig sind." Der Handel - Das Wirtschaftsmagazin fr Handelsmanagement, 10-2011 "Mit vielen anschaulichen und bisweilen auch lustigen Beispielen werden die Erklrunen zustzlich untermauert, so dass dieses Buch nicht nur lehrreich, sondern auch unterhaltsam ist." Lichtenfelser Wochenblatt, 28.04.2011 Werbetext So aktivieren Sie den Kaufknopf im Kopf des Kunden Kurzbeschreibung Neueste Gehirnforschungen belegen es: Das Emotionshirn ist der Boss. Es entscheidet, kauft ein und gibt dem Denkhirn vor, was es zu tun hat. Diese Erkenntnis stellt gngige Glaubensstze auf den Kopf und sie revolutioniert Marketing und Verkauf. Unter Bercksichtigung des Neuromarketing beschreiben Johann und Norbert Beck in Hirnlos verkaufen war gestern erstmalig, welche Strategiemuster die erfolgreichsten Teilnehmer der Service WM entwickelt haben. An vielen konkreten Beispielen wird deutlich, wie Unternehmen es schaffen, neue Kunden unwiderstehlich anzuziehen und diese Kunden zu treuen Fans zu machen, die immer wieder kaufen. Ein praxisnahes, unterhaltsam geschriebenes Buch, das zeigt, wie man den Kaufknopf im Kopf des Kunden direkt aktiviert.