

Ulf D. Posé, Von der Wildsau zum Trüffelschwein

Der Trainerverlag

« Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen

Von der Wildsau zum Trüffelschwein

Veröffentlicht am 6. Oktober 2012



Erfolgreiche Kundenbindung ist das Ziel jedes Vertrieblers. „Von der Wildsau zum Trüffelschwein“ behandelt daher umfassend alle wesentlichen Aspekte des Verkaufens, beginnend mit Elementen aus dem persönlichen Bereich des Verkäufers, der Signale, die er aussendet (Aussehen, Gestik, Mimik). Die Unterschiede zwischen einem Verkäufer und einer Verkäuferpersönlichkeit werden ebenso aufgezeigt, wie die wichtigsten Gesprächsregeln, die schon in der Antike ihre Gültigkeit hatten. Überzeugend, leicht verständlich und mit plakativen Beispielen gespickt, vermittelt es überzeugende Hinweise zu klassischen Verkaufssituationen und deren Schwierigkeiten (Preise, Rabatte, Einwände, Reklamationen etc.) und zeigt ebenfalls zahlreiche Möglichkeiten auf, mit den verschiedenen Käufer-Typen optimal zu Recht zu kommen, mit denen es ein Verkäufer im Laufe seiner Verhandlungen zu tun hat. Zuletzt runden die Kapitel Gehaltsgespräch, Karriere und unsinnige Verkaufsmethoden die vom Autor in 30 Jahren Verkaufstraining gewonnenen Erkenntnisse ab. Mit dem vorliegenden Werk erhalten Sie die Erkenntnisse und Erfahrungen aus mehr als dreißig Jahren Trainertätigkeit, aus Wissenschaft und Praxis.

Verlag: Der Trainerverlag

ISBN: 978-3-8417-5058-7

Preis: €54,90

