



VERKAUFEN

VERKAUFEN

IHR MAGAZIN FÜR ERFOLG IM VERTRIEB



SEITE 10

KONTROLLVERLUST

SCHLEICHEND UND
UNAUFHALTSAM?

SEITE 30

CRM

EINE 2. CHANCE DURCH
NEUE TECHNOLOGIE?

SEITE 36

CRM

EFFIZIENZSTEIGERUNG
ODER STRESSFAKTOR?

„WAS, BITTE, IST EVENTMARKETING?“

PIROSKA PAYER



BIBLIOTHEK



KUNDEN ZUM ERFOLG VERHELFFEN

Inhalt

Verkaufsgespräche sind oft mit Ängsten behaftet – auf beiden Seiten. Diese Angst muss jedoch nicht sein: Der Verkäufer muss nur deutlich machen, dass er dem Kunden helfen und ihn auch über den Verkauf hinaus unterstützen will. Schließlich ist eine erfolgreiche und dauerhafte Kundenbeziehung nur dann möglich, wenn es zur Win-win-Situation kommt.

●●●●○

Aufbau

In sieben Kapiteln zeigen die Autoren, wie sich neue Kaufchancen entwickeln, bei denen sich beide Seiten wohlfühlen.

●●●●○

Zielgruppe

Verkäufer, Vertriebler und auch Kunden

Urteil

Viele Beispiele, Zitate, Grafiken und Merksätze und Übungen.

●●●●○

Eckdaten

Illig, R., u. a.
Kunden zum Erfolg verhelfen
Redline – 2016
288 Seiten; € 30,90
ISBN: 978-3-86881-623-5



FAKTOR MENSCH IM VERKAUF

In unserer immer stärker digitalisierten Welt beschränken sich viele Verkäufer auf standardisierte Kommunikationsprozesse, in denen der Kunde als Mensch nicht wahrgenommen wird. Vertriebsexperte Holger Bröer zeigt an anschaulichen Beispielen, wie die Welt der sozialen Netzwerke erst durch persönliche Begegnungen an Wert gewinnt.

●●●●●

In neun Kapiteln beschreibt der Autor, wie Sie neue Strategien mit menschlichen Komponenten im Verkauf entwickeln können.

●●●●●

Verkäufer, Vertriebler

Viele Beispiele und Bilder aus dem Alltag veranschaulichen das Thema auf lebendige Weise. Viele Literaturtipps.

●●●●●

Bröer, Holger
Faktor Mensch im Verkauf
Springer Gabler – 2016
240 Seiten; € 35,97
ISBN: 978-3-658-08987-0



VERTRAUEN IM VERKAUF

Menschen kaufen von Menschen, denen sie vertrauen. Kunden vertrauen Verkäufern, die im Kundenkontakt jederzeit glaubwürdig und vertrauenserweckend agieren. Und darum ist Vertrauen das größte Kaufmotiv unserer Zeit, in der Ehrlichkeit nicht immer großgeschrieben wird und der Argwohn und das Misstrauen auf Kundenseite wachsen.

●●●●●

Erfahren Sie, wie Sie in fünf Schritten zum glaubwürdigen Verkäufer werden – auch in der Online-Welt.

●●●●●

Verkäufer, Vertriebler

Sehr übersichtlich, viele Beispiele, Tipps und Übungen machen das Buch praxisorientiert und lebendig.

●●●●●

Schäfer, Lars
Vertrauen im Verkauf
GABAL Verlag – 2016
168 Seiten; € 20,50
ISBN: 978-3-86936-670-8