



Der Vertriebsingenieur

Erfolgreich verkaufen - Grundlagen und Regeln für die Praxis

Ladenpreis: 29,80EUR

ISBN: 978-3-8007-4367-4

Auflage: 2., überarbeitete und erweiterte Auflage

Verlag: VDE VERLAG

Erscheinungsdatum: 07.07.2017

Autoren: Hüffmann Peter

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexus.at/der-vertriebsingenieur-9783800743674.html>

Details

In zunehmendem Maße werden Mitarbeiter im technischen Vertrieb oder im Verkauf erklärungsbedürftiger Leistungen als Schnittstelle zwischen dem Unternehmen und den potentiellen oder akquirierten Kunden eingesetzt. Obwohl viele von ihnen einen ausschließlich technischen Ausbildungsweg oder ein nicht vertriebliches Studium absolviert haben, sollen sie fortan den Absatz der Unternehmen nachhaltig gewährleisten und steigern sowie mit geeigneten Methoden auf Markt- und Umweltbedingungen reagieren können. Andere wiederum werden mit ersten Führungsaufgaben im Vertriebsumfeld betraut und stehen schließlich vor der verantwortungsvollen Aufgabe, Teamumsätze langfristig zu sichern oder zu steigern. Verkaufen kann theoretisch jeder, denn jeder Mitarbeiter ist vermutlich in der Lage, ein Kundengespräch zu führen, zu telefonieren, an einer Messe teilzunehmen oder eine Präsentation abzuhalten. Ein erfolgreicher Vertriebsmitarbeiter aber führt nicht nur ein Kundengespräch, sondern er bewirkt etwas mit dem Gespräch. Er telefoniert nicht nur, sondern er erzielt eine ganz bestimmte Wirkung mit dem Telefonat. Ähnlich verhält es sich auch mit der erfolgreichen Führung eines Vertriebsteams. Das vorliegende Buch liefert grundlegende Denkanstöße, Verfahren und Methoden für den erfolgreichen Verkauf und die zu erzielende Wirkung täglich zu leistender Teilaufgaben. Es legt dar, dass viele Vertriebsaufgaben über ihre einfache Erledigung hinaus perfekte Chancen bieten, die partiellen Verkaufsprozesse und damit die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufserfolgs positiv zu beeinflussen.