



Wahres Interesse verkauft

Warum Kunden lieber selbst entscheiden als etwas verkauft zu bekommen

Ladenpreis: 25,60EUR

ISBN: 978-3-86936-902-0

Auflage: 1. Auflage

Verlag: GABAL

Erscheinungsdatum: 04.03.2019

Autoren: Knauer Ulrike

Reihe: Dein Business

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexis.at/wahres-interesse-verkauft-9783869369020.html>

Details

Im Verkauf pflegen viele Verkäufer immer noch die Vorgehensweise, ihre Kunden zu überreden, sie sogar zu überrollen, ihnen Produkte und Dienstleistungen aufzuschwatzen und sie intensiv zuzulabern. Kurz gesagt, stereotype, wenig individuelle Ansprechmuster haben im Verkauf in den meisten Branchen nach wie vor Hochsaison.

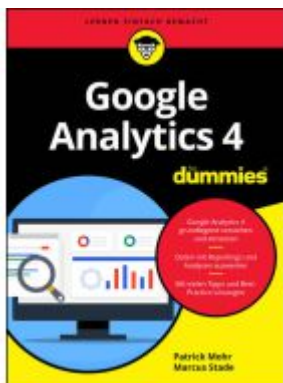
Ulrike Knauer zeigt in ihrem Buch einen anderen, effizienteren und vor allem Erfolg versprechenden Weg: Im Fokus des Verkäufers steht dabei, mit dem Kunden persönlich vom ersten Kontakt an eine hohe Verbindlichkeit für den Abschluss herzustellen. Durch eine flexible, personalisierte Ansprache, die einer intensiven Vorbereitung auf und Recherche über die potenziellen Kunden bedarf, demonstrieren Verkäufer von Anfang an wahres Interesse an ihren zukünftigen Kunden. So entsteht Augenhöhe, die wiederum echtes Vertrauen schafft – und genau dieses Vertrauen verkauft!

Das Buch veranschaulicht anhand einer fiktiven Geschichte, in der es um einen Verkäufer geht, wie dieser Vertrauensaufbau in der Praxis funktioniert und wie Sie als Verkäufer das wahre Interesse an Ihren Kunden authentisch und echt – ohne Vorspiegeln falschen Interesses oder Täuschung – im Verkauf transportieren. Entscheidend ist dabei neben Ihrer Wertebasis auch das Bewusstsein für den Umgang mit Macht.

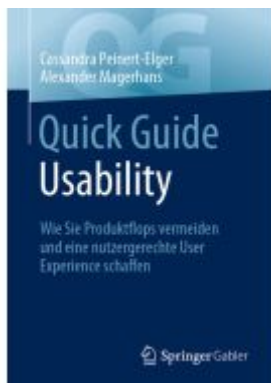
Die Autorin liefert zahlreiche, während ihrer langjährigen Verkaufspraxis erprobte Methoden und Anregungen, wie Sie sich in Ihrem verkäuferischen Alltag optimal und partnerschaftlich auf Ihre Kunden einstellen und diese so eindeutig davon überzeugen, dass sie eine klare Zusage zum Kauf bereits im Vorhinein geben. Mit dieser agilen, flexiblen und nachhaltigen Methode liegen alle Karten von Anfang an transparent auf dem Tisch und die Wahrscheinlichkeit für unschöne „Verkaufsspielchen“ wird minimiert.

Alle Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand. Bei Bestellung im LexisNexis Onlineshop kostenloser Versand innerhalb Österreichs.

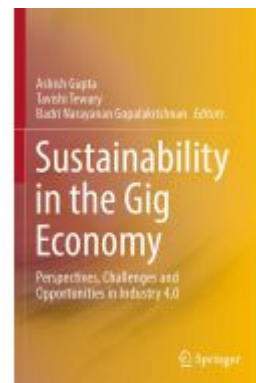
Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!



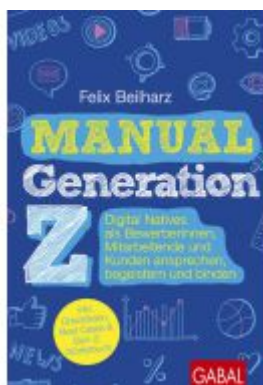
Google Analytics 4 für Dummies
Ladenpreis: 25,70EUR



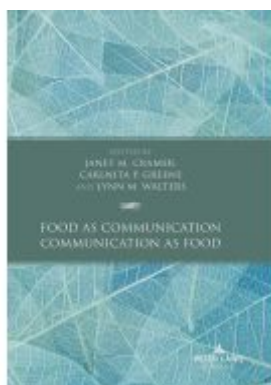
Quick Guide Usability
Ladenpreis: 39,06EUR



Sustainability in the Gig Economy
Ladenpreis: 153,99EUR



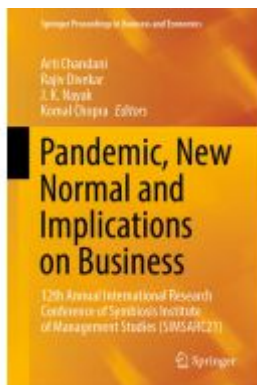
Manual Generation Z
Ladenpreis: 35,90EUR



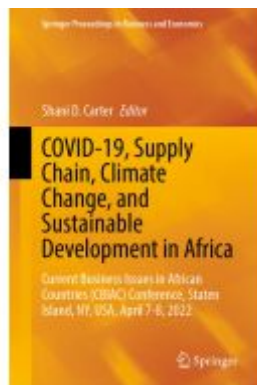
Food as Communication / Communication
as Food
Ladenpreis: 146,60EUR



Grundlagen der Onpage-Optimierung
Ladenpreis: 15,41EUR



Pandemic, New Normal and Implications
on Business
Ladenpreis: 164,99EUR



COVID-19, Supply Chain, Climate Change,
and Sustainable Development in Africa
Ladenpreis: 186,99EUR



Handbuch Fundraising
Ladenpreis: 133,63EUR



Erfolgreich mit CoCreation im
Unternehmen
Ladenpreis: 51,40EUR