

(Mobile library) Alles, was Sie über das Verkaufen wissen müssen: Ich und der Kunde: Mehr Einsichten, mehr Selbstvertrauen, mehr Umsatz

Alles, was Sie über das Verkaufen wissen müssen: Ich und der Kunde: Mehr Einsichten, mehr Selbstvertrauen, mehr Umsatz

Von Dominik Birgelen
audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



Produktinformation -Verkaufsrank: #943514 in BcherVerffentlicht am: 2012-12-22Abmessungen: 8.31 x .87b x 8.15l, .0 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe259 Seiten | File size: 46.Mb

Von Dominik Birgelen : Alles, was Sie über das Verkaufen wissen müssen: Ich und der Kunde: Mehr Einsichten, mehr Selbstvertrauen, mehr Umsatz before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Alles, was Sie über das Verkaufen wissen müssen: Ich und der Kunde: Mehr Einsichten, mehr Selbstvertrauen, mehr Umsatz:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Verkaufen fngt bei mir an und hrt beim Kunden aufVon Christoph StiegAngenehm pragmatisch und unprtentis und ohne jedes "Euphorisch-Selbstmotivations-Bla-bla" bringt Dominik Birgelen die Voraussetzungen fr den Erfolg auf den Punkt. Es fngt bei mir an, wie ich denke und wie ich mich selbst steuere.Endlich wieder einmal ein Verkaufsbuch, das am Punkt bleibt: Der Autor bleibt praktisch, schweift nicht aus, und denkt gleichzeitig an alle relevanten Punkte. Bei allen Kapitel, die den Kundendialog betreffen, gibt es praktische Formulierungsvorschlge, die ich sehr positiv und direkt anwendbar bewerte (die Druckfarbe dieser Vorschlge ist suboptimal, das blau wurde zu hell. Dafr hebt es sich gut ab, vom restlichen Text).Schlussendlich gefllt mir auch die Strukturierung sehr gut (die ein rasches, auch selektives Lesen untersttzt), der Start jedes Kapitels mit den Zitaten und die kreative Visualisierung im eigenstndigen Stil sind eine Bereicherung.Ergnzende Empfehlungen:- Dominik Birgelen "Der Verkaufsprozess", dort ist alles drin,

von Akquisition bis Aftersales.- perfect training Hrbuch-Trainings (30 Min. kompakt, am Punkt): z.B. http://www..de/Verknappen-motiviert-H%C3%B6rbuch-Training-F%C3%BChrungskr%C3%A4fte-training/dp/394159107X/ref=sr_1_fkmr0_1?s=booksie=UTF8qid=1357979173sr=1-1-fkmr01 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Nur bedingt ntzlich Von Thomas Herbst Gleich vorne weg: Band 2 Der Verkaufsprozess halte ich, bezogen auf den praktischen Verkauf, fr das bei weitem wichtigere Werk. Bei Ich und der Kunde ist meiner Meinung nach fr die meisten Verkufer so manches nur nice to know. Denn was nutzt einem Verkufer zum Beispiel ein kurzer Abriss ber Modelle der Kundentypologie wie DISG oder Myers/Briggs? Dass ich persnlich grundsztliche Zweifel am Wert solcher Modelle habe, ist ein anderer Punkt. Gut und praktisch verwendbar finde ich dagegen zum Beispiel das Kapitel zum Sprachstil. Vllig auerhalb meiner Welt ist Birgelen in Passagen von Entwicklung der eigenen Ressourcen. Zum Beispiel bezglich des Wertes der Autosuggestion: In mir ist vollkommene Ruhe und Harmonie. Klingt stark nach Enkelmann oder Murphy. Eine wirksame Beeinflussung des Unterbewusstseins (was immer das genau sein soll) ber Worte wird von serisen Psychologen verneint. Wenn jemand Defizite hat, so soll er ergrnden woher diese rhren und entsprechende Gegenmanahmen ergreifen. Ansonsten bleibt das Ganze eine Selbsttuschung.

Kurzbeschreibung Welche Einsichten knnen Verkufer von Spitzensportlern, Schauspielern, Politikern, Sprach- und Sozialwissenschaftlern, Psychologen, Psychoanalytikern, Neurologen, Kulturanthropologen, Hypnotiseuren, Mentalisten und vom FBI gewinnen? In diesem Buch werden die Geheimnisse der besten Menschenkenner und Verfrhrer geltet und auf den Vertrieb bertragen. Der Leser erfahrt, wie es gelingt, mit Mentaltraining und Selbstmotivation mehr Selbstvertrauen aufzubauen und mithilfe von Kenntnissen in Psychologie, Neuromarketing und Kundentypologie unterschiedliche Verhandlungspartner besser zu steuern. Ein Buch mit zahlreichen Praxisbeispielen und Musterdialogen, damit die Umsetzung im Vertriebsalltag leichter gelingt. Buchrckseite Das Buch Welche Einsichten knnen Verkufer von Spitzensportlern, Schauspielern, Politikern, Sprach- und Sozialwissenschaftlern, Psychologen, Psychoanalytikern, Neurologen, Kulturanthropologen, Hypnotiseuren, Mentalisten und vom FBI gewinnen? In diesem Buch werden die Geheimnisse der besten Menschenkenner und Verfrhrer geltet und mit zahlreichen Praxisbeispielen, persnlichen Erfahrungen und Musterdialogen angereichert. Dieser Ratgeber bietet die Quintessenz zum Thema Verkaufen mit allem, was Einsteiger und Profis im Vertrieb ber Selbstmanagement, Kundenverhalten und Beeinflussung wissen mssen. Der Inhalt Selbstmotivation Mentaltraining Stimme Sprachstil Smalltalk Krpersprache Verkaufspsychologie Neuromarketing Kundentypologie Automatische Reaktionsmuster Verkaufshypnose Manipulationstechniken Produktivitt Der Autor Dominik Birgelen hat ein Studium der Betriebswirtschaft an der Universitt Zrich und einen MBA an der Salzburg Management Business School absolviert. Er ist CEO der SELLGATE AG, einer Unternehmensgruppe, die auf Vertriebsberatung und Vertriebsauslagerung spezialisiert ist. ber den Autor und weitere Mitwirkende Dominik Birgelen hat ein Studium der Betriebswirtschaft an der Universitt Zrich und einen MBA an der Salzburger Management Business School absolviert. Er ist CEO der SELLGATE AG, einer Unternehmensgruppe, die auf Vertriebsberatung und Vertriebsauslagerung spezialisiert ist.