

(Read now) Die neuen Verkäufer: Strategien für die Zukunft

## Die neuen Verkäufer: Strategien für die Zukunft

Von Werner Katzengruber

\*Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #819946 in BcherVerffentlicht am: 2009-01-14Abmessungen: 8.43 x .74b x 5.63l, .73 Pfund Einband: Taschenbuch215 Seiten | File size: 46.Mb

**Von Werner Katzengruber : Die neuen Verkäufer: Strategien für die Zukunft** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Die neuen Verkäufer: Strategien für die Zukunft:

Kurzbeschreibung Die Märkte sind gesttigt und die Produkte zunehmend uniform. Eine neue Kundengeneration ist herangewachsen, mit hoher Manipulationsimmunität, hyperkritischer Grundhaltung gegenüber althergebrachten Verhandlungsstrategien und einem hohen Anspruchsniveau an den Verhandlungspartner. Die Beratungsttigkeit eines Verküfers wird zunehmend intensiver, Verhandlungen werden komplexer. Vor diesem Hintergrund ist ein neuer Verküfertyp entstanden - der Top Selling Professional, dessen Ziel nicht die Manipulation des Kunden, sondern Verstndnis fr dessen Anforderungen, Probleme und Wnsche ist. Diese neuen Verküfer bewegen sich in einer Welt, in der es eben nicht nur darum geht, mit allen Mitteln und ohne Rcksicht auf Verluste den nchsten Deal abzuschließen. Es geht mehr um das Schaffen einer lang anhaltenden, auf Vertrauen und Ehrlichkeit beruhenden Beziehung - der Verküfer als Berater und Problemlser. Werner Katzengrubers Buch bietet eine ganzheitliche Gesamtsicht zum Thema Verkaufen. Ziel des Buches ist es, ber die Chancen und Gefahren, Voraussetzungen und Werkzeuge einer neuen ra im Verkauf zu informieren. Neueste Erkenntnisse aus der Psychologie haben dabei den gleichen Stellenwert wie die Trends, die sich zum Beispiel durch Globalisierung und elektronische Medien fr den Verkauf ergeben. Fundierte wissenschaftliche Erkenntnisse werden praxisnah abgebildet: kurz, klar und verstndlich. Themen sind: Mega-Trends unserer Verkaufswelt; Entwicklung einer persnlichen Vertriebsstrategie; Optimierung der eigenen Verkaufsprozesse; Verhandlungsstrategien eines Top Selling Professionals; Preisgesprche souverän fhren. Im Buch findet sich auch eine CD mit einem Auszug aus dem gleichnamigen Hrbuch im MP3-Format. Klappentext Die Märkte sind gesttigt und die Produkte zunehmend uniform. Eine neue anspruchsvollere und hyperkritische Kundengeneration ist herangewachsen. Die Beratungsttigkeit eines Verküfers wird zunehmend intensiver, Verhandlungen werden komplexer. Vor diesem Hintergrund ist ein neuer Verküfertyp entstanden - der Top Selling Professional. Diese Verküfer einer neuen Generation wissen, dass nur durch optimale Planungs- und Verhandlungskompetenz langfristiger Erfolg im Verkauf erreichbar ist. Sie sind psychologisch gebildet, exzellente Kommunikatoren und gute Strategen. Sie wissen, wie sie ihre aktive Verkaufszeit optimal nutzen und den grtmöglichen Erfolg generieren. Werner Katzengrubers Buch bietet eine ganzheitliche Gesamtsicht zum Thema Verkaufen. Ziel des Buches ist es, ber die Chancen und Gefahren, Voraussetzungen und Werkzeuge einer neuen ra im Verkauf zu informieren. Neueste Erkenntnisse aus der Psychologie haben dabei den gleichen Stellenwert wie die Trends, die sich zum Beispiel durch Globalisierung und elektronische Medien fr den Verkauf ergeben. Fundierte wissenschaftliche Erkenntnisse werden praxisnah abgebildet: kurz, klar und verstndlich. Ein neuer Verküfertyp ist entstanden - der Top Selling Professional. Planungs- und Verhandlungskompetenz, psychologisches Know-how und kommunikative Kompetenz sind die Grundlagen fr eine neue Generation von Verküfern. In Werner Katzengrubers Buch ist die Komplexitt des Verkaufens ganzheitlich dargestellt: - Welche Mega-Trends unsere Verkaufswelt verndern. - Wie sich neueste psychologische Erkenntnisse auf Ihre Verhandlungsgesprche auswirken. - Wie Sie Ihren Erfolg planen können. - Wie Sie Ihre persnliche Vertriebsstrategie entwickeln. - Was Sie tun müssen, um Ihre Verkaufsprozesse zu optimieren. - Mit welchen Mitteln Sie Ihre Verhandlungsstrategien verbessern. - Wie Sie Preisgesprche souverän fhren. ber den Autor und weitere Mitwirkende During his studies of psychology and economics, Werner Katzengruber gained various therapeutic qualifications and trained as a coach in the USA. Following different functions in sales and marketing organizations and five years as a manager in an international consultancy, he founded the RayCon Consulting Group in 1998. Known in the media as "Personality Coach No. 1" he works for public organizations, enterprises and nonprofit organizations. Numerous international companies make use of his strategies and models in sales and marketing, as well as in human resources and organizational development. The clients he serves as a coach are to be found in the fields of politics, business, media and sport, e.g. Arcor, Endemol, Fujitsu Siemens, McDonalds, ProSiebenSat.1 and Vodafone D2.