



Linde Verlag
1. Auflage 2009
168 Seiten, kart.
ISBN 978-3-7093-0242-2
€(D) 14,90 / €(A) 15,60

Der Autor:

Joachim Skambraks, studierte BWL und arbeitete erfolgreich als Marketing- und Vertriebsleiter, bevor er sich als Verkaufstrainer selbständig machte. Er ist Trainer, Vortragender und Autor zahlreicher Bücher. Als passionierter Golfer entwickelte er Coaching-Konzepte, die Verkaufstraining mit Golf verbinden.

Der Herausgeber:

Dr. Andreas Lutz, Ausbildung als Fachjournalist, Studium der Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten München und Cambridge. Experte für Existenzgründungsförderung. Gründer eines Netzwerkes für Selbständige mit mehreren tausend Mitgliedern.

Überzeugende Verkaufs-performance für Selbständige

Joachim Skambraks
Verkaufen heißt zuhören
So fragen Sie sich zum Auftrag

Viele Selbständige betrachten Verkaufen als notwendiges Übel, egal ob es um ein Produkt, eine Dienstleistung oder freiberufliche Mitarbeit geht. Sie empfinden es als unangenehm, sich selbst und ihre Leistungen anzupreisen. Doch das ist häufig gar nicht notwendig. Die Aufgabe eines guten Verkäufers besteht meist darin, durch punktgenaues Fragen die Bedürfnisse der Kunden zu ermitteln und maßgeschneiderte Angebote zu formulieren. Damit dies gelingt, müssen Verkäufer vor allem eines tun: zuhören.

Welche Möglichkeiten gibt es, wenn man nicht der „geborene Vertretertyp“ ist und trotzdem sein Angebot anpreisen muss? Wie reagiert man am besten auf die Änderungen der Rahmenbedingungen im Geschäftsleben wie Globalisierung, Internet und aggressivere Verkaufsgespräche? Verkaufsprofi Joachim Skambraks zeigt, wie Verkäufer Kunden für sich gewinnen, Einwänden begegnen und durch taktisch kluges Vorgehen ihre Verkaufsergebnisse um ein Vielfaches steigern können. In seinem Buch lernt man, dass es nicht darum geht, das Verkaufen extra für sich neu zu erfinden, sondern vielmehr, die für sich passende Strategie zu erarbeiten, um erfolgreicher zu sein.

Kontakt:

Mag. Nina Soukup
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: + 43 1 24 630-30
Fax: +43 1 24630-53
E-Mail: nina.soukup@lindeverlag.at

Tel.: +43 1 24 630 – 30
Fax: +43 1 24 630 – 53

presse@lindeverlag.at
www.lindeverlag.at

Scheydgasse 24
1210 Wien

Linde
international