



## DAS Marketing- und Verkaufsseminar für alle beratenden Berufe

Troy Waugh/ Günther Halvax

### 101 Marketing Strategies

für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Consultants

„Troy Waugh hat einen durchdachten Plan für das Verkaufen professioneller Beratungsleistungen vorgelegt.“

Howard B. Allenberg, Vice Chairman, BDO Seidman

Linde Verlag

1. Auflage 2006

272 Seiten, Hardcover mit Schutzumschlag,

ISBN-13 978-3-7093-0113-5

ISBN-10 3-7093-0113-0,

€(D) 48,-/ €(A) 49,40/ CHF 84,50

#### Die Autoren:

**Troy Waugh** ist der Gründer der Rainmaker Academy, des führenden Veranstalters von Verkaufs- und Marketingseminaren in den USA und Westeuropa.

**Günter Halvax** ist Wirtschaftsprüfer i. R. und Berater.

Die meisten Verkaufs- und Marketingberater sind Anhänger einer Verkaufsmethode, die sich an Ereignissen orientiert. Deshalb konzentrieren sich viele Bücher nur auf einzelne Marketing-Themen wie Verkaufsabschluss, Akquisition oder Umgang mit Einwänden. Der Verkauf von Beratungsleistungen ist jedoch kein allein stehendes „Event“, sondern ein durchgängiger Prozess.

In **101 Marketing Strategies** werden die drei Ebenen des Verkaufsprozesses beschrieben: die Entwicklung der Beziehung, der Einkaufsprozess des Klienten und der Verkaufsprozess des Beraters. Diesen Prozess verwendet auch die Rainmaker Academy, ein Führungs- und Kanzleientwicklungsprogramm für Freiberufler. Er ist in Hunderten der erfolgreichsten Unternehmen der Welt getestet und für hochwirksam befunden worden.

#### Kontakt:

Mag. Susanne Schenk

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Tel.: + 43 1 24 630-30

Fax: +43 1 24630-53

E-Mail: susanne.schenk@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