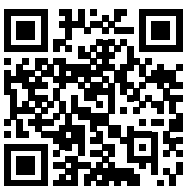




SALES UPGRADE

Wie erfolgreiche Verkäufer das Spiel verändern

Lehrbuchmäßiges Verkaufen nach Schema F ist heute genauso wenig wirksam wie die neuesten ultimativen Verkaufsmethoden. Selbst intensive Verkaufsschulungen und Trainings führen meist nicht mehr zum erwünschten Erfolg. Erfahrungen, die viele Verkäufer tagtäglich machen, wenn sie sich an Ihren Kunden die „Zähne ausbeißen“. Obwohl die meisten Verkäufer durchaus mit dem richtigen Wissen ausgestattet sind, passen sie ihre Vorgehensweise nicht an die sich permanent verändernden Bedingungen an. Doch das ist der entscheidende Unterschied zu erfolgreichen Verkäufern. Denn die Kunst besteht darin, die Vorgehensweise den aktuellen Bedingungen anzupassen, um Märkten und Kunden entsprechend zu reagieren. Dafür braucht es weniger neue Methoden als vielmehr Fingerspitzengefühl für Märkte und Kunden. Und die entsprechende Ausrichtung der eigenen Rolle als Verkäufer. In seinem neuen Buch liefert der Verkaufsprofi das längst überfällige Sales Upgrade. Anstatt mit der nächsten ultimativen Verkaufsmethode auf die „Jagd“ zu gehen, werden Sie mit diesem Upgrade Ihr Verkaufssystem auf den neuesten Stand bringen. Zukünftig werden Sie nicht alles anders, aber vieles erfolgreicher machen.



SALES UPGRADE

Wie erfolgreiche Verkäufer das Spiel verändern

Gebundene Ausgabe: 232 Seiten | BusinessVillage (25. Mai 2015) | ISBN-10: 3869803061 | EUR 24,80

www.markus-euler.de/autor

