



Pressemitteilung

Jetzt da: SalesUpgrade – das neue Buch von Markus Euler

Wie erfolgreiche Verkäufer das Spiel verändern beschreibt der Vertriebsprofi Markus Euler in seinem neuen Buch SalesUpgrade

„Ein Upgrade im Verkauf ist längst überragend“ lautet der erste Satz im neuen Buch von Markus Euler mit dem Titel ‚SalesUpgrade – Wie erfolgreiche Verkäufer das Spiel verändern. Diese Aussage kommt von Business-Vordenker Edgar K. Geffroy, der für dieses Werk ein Vorwort verfasst hat und mit seiner Aussage genau das aufgreift, worum es hier geht: eine längst notwendige Aufwertung des Vertriebs – und zwar mit einem ganz anderen Ansatz, als man vielleicht von einem Vertriebsbuch erwarten würde.

Wer in diesem Buch Regeln und Muster erwartet, wird enttäuscht werden. Dafür hat Markus Euler eine ganz einfache Erklärung: „Heute gibt es nichts mehr, was längere Zeit Gültigkeit hat, was bedeutet, dass absolute Flexibilität gefragt ist“, so der Autor und fährt fort: „Verkäufer müssen eine Grundhaltung haben, die Überraschungen zulässt. Sie müssen offen dafür sein, dass sich die Karten sehr schnell ganz neu mischen und sie müssen den Mut mitbringen, auch einmal Neues, Außergewöhnliches zu wagen und damit den Kunden überraschen.“

Weit entfernt von dem, was man in klassischen Verkaufstrainings lernt, spornt SalesUpgrade an, nicht einfach vorgezeichneten Wegen nachzugehen und dort im Gedränge festzustecken. Das neue Buch von Markus Euler macht

Mut, einen Schritt aus dem Gedränge herauszumachen und es auch auszuhalten, dass man nicht mit der Masse mit schwimmt.

„Es kommt uns so vor, heutzutage alle vorstellbaren Chancen und Möglichkeiten zu haben. Ist das tatsächlich so?“, hinterfragt der Autor und greift damit eine der Kernaussagen aus SalesUpgrade auf: „Wieviel Platz bleibt uns für kreatives Denken, Ausprobieren und Erfahrungen sammeln, wenn alles nur auf Effektivität getrimmt ist? Nur wenn wir uns den Raum geben, Dinge auszuprobieren und Möglichkeiten durchzuspielen, können wir wirklich lernen und uns weiterentwickeln.“

Als Vertriebsprofi trainiert und coacht Markus Euler Vertriebler aller Branchen. In seiner Arbeit weckt er bei seinen Kunden die angeborene Neugierde, Neues auszuprobieren, bewusst gegen den Strom zu schwimmen und damit den Kunden zu überraschen. Ganz nach dem Motto seines Buchs SalesUpgrade: Erfolgreiche Verkäufer verändern das Spiel.

‚SalesUpgrade – Wie erfolgreiche Verkäufer das Spiel verändern‘ ist jetzt im Handel [erhältlich](#).

Mehr Informationen zu Markus Euler finden Sie unter www.markus-euler.de



Mit der Erfahrung aus 15 Jahren Vertrieb trainiert Markus Euler seit über 10 Jahren Verkäufer und Führungskräfte von DAX-Unternehmen, Mittelständlern und Global Playern. Mit seinem einzigartigen Trainings- und Coaching-Konzept setzt er da an, wo Standard-Trainings aufhören. Er sensibilisiert seine Kunden für die wirklichen Herausforderungen im Verkauf: Das eigene „Spiel“ zu analysieren, die Wirksamkeit der eigenen Denk- und Verhaltensmuster zu erkennen und immer wieder neu zu justieren. Mit einer spielerischen Haltung flexibel zu bleiben und dem Kunden neue Perspektiven aufzuzeigen und Denkanstöße zu liefern. Verbindlich und auf Augenhöhe dem Kunden das zu bieten, was dieser in den heutigen von Discount und Mee-too-Produkten geprägten Märkten kaum noch findet: einen Verkäufer, der dem Kunden einen Mehrwert bietet, der weit über das Produkt oder die Lösung hinausgeht. Ein Experte, der dem Kunden durch seine Erfahrung und sein Wissen zur Seite steht und ihm hilft, die Entscheidungen zu treffen, die sein Geschäft wirklich voranbringen. Markus Euler ist mehrfacher Buchautor, Referent an diversen Wirtschaftshochschulen und gefragter Speaker.

