

(Read download) Die Lwen-Liga: Verkaufen will gelernt sein

Die Lwen-Liga: Verkaufen will gelernt sein

Von Martin Snger, Peter Buchenau, Zach Davis
*Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #653126 in BcherVerffentlicht am: 2015-01-23Abmessungen: 7.48 x .47b x 5.04l, .0 Pfund Einband: Taschenbuch157 Seiten | File size: 51.Mb

Von Martin Snger, Peter Buchenau, Zach Davis : Die Lwen-Liga: Verkaufen will gelernt sein before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Die Lwen-Liga: Verkaufen will gelernt sein:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sympathisch weil Gehirn-gerechtVon Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMCDie besten Strategien fr Verkufer in eine Geschichte zu verpacken ist mehr als ein interessanter Ansatz. Es ist etwas Neues. Und somit erfrischend anders am Buchmarkt der vielen How-to-Verkaufs-Ratgeber. Lono und Kimba sind zwei unterschiedliche Lwen, beide verbindet allerdings der Wunsch besser zu werden. Also lernen sie dazu. Und so tut es der Leser, der die Geschichte mitverfolgt.

Viel Praktisches, wie zB der ROPO Trend (Research Online Purchase Offline) werden mit zum Schmunzeln anregenden Begriffen wie "GnuTube" verbunden. Mehr sei noch nicht verraten, auf jeden Fall ein Lob an den Autor für diesen kreativen Ansatz. 4 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Praxisnahe Verkaufstechniken, mal anders ! Wie? Mit Unterhaltungswert und das ist top !!! Liest sich leicht und macht gute Laune. Von Nachdenklich Verkaufen will gelernt sein, oh ja! Was ich in vielen zeitaufwendigen Seminaren gelernt habe, spiegelt dieses Buch von Martin Snger et. al. wunderbar locker und einfach wieder. Die wichtigsten Basics für Menschen im Vertrieb / Verkauf wurden in eine unterhaltsame Geschichte verpackt. Im Gegensatz zu vielen Fachbüchern kommt hier keine Langeweile auf. Ob Einstieg ins Gespräch, Fragetechniken, Motivation wenn mal weniger geht bis hin zur Abschlusstechnik; alles sind Themen, die man täglich erlebt und wo der Verkäufer stets an sich arbeiten muss. Dieses Buch macht richtig Laune es fters zu lesen und Erfolge zu genießen. Wer täglich die Frage stellt kann ich Ihnen helfen? oder Sie kommen zurecht?, für den ist es höchste Zeit etwas zu ändern. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Mentoring in Papierform. Von Echt wahr. Wie entwickelt man sich vom Verkaufsdebtanten zum TOP-Verkäufer? Dieses Buch enthält den Schlüssel. Kimba und Lono, zwei junge Lwen, erlernen die Kunst des Verkaufens. Während Kimba's Charakter ihn gleich auf die Straße lockt, will Lono sich die Theorie erst einmal in seiner Studentenbude "hereinziehen". Beide beginnen bei Null, doch sie arbeiten sich gemeinsam und beharrlich durch das Geflecht aus externen Herausforderungen und inneren Unsicherheiten. Schlussendlich finden sie zusammen heraus, wie der Hase im Verkauf tatsächlich läuft. Das Buch gibt "Altes-Hasen"-Praxiswissen und wertvolle Verkaufsprinzipien preis. Echtes Storytelling, das sicher im Gehirn bleibt.

Kurzbeschreibung Die Lwen Lono und Kimba tun ihr Bestes, um in ihren Jobs als Verkaufsprofis zu punkten. Dazu gehören Motivation auch an schlechten Tagen, eine gute Vorbereitung auf die Kundengespräche und die richtige Strategie am Telefon. Auf der "Jagd nach dem Kunden" zeigen Lono und Kimba, wie man erfolgreiche Präsentationen gestaltet, zielorientierte Verkaufsgespräche führt und seine persönlichen Stärken nutzt - aber auch, welche Fallen und Hindernisse dabei auftauchen können. Auf humorvolle Weise werden die Beziehungen zu den verschiedenen Kundentypen - Lwe, Gazelle, Elefant und Affe - beschrieben. Eine kurzweilige Lektüre, die dennoch fundiertes Wissen und zeitgemäße Verkaufsstrategien vermittelt.

Buchrückseite Die Lwen Lono und Kimba geben täglich ihr Bestes, um als Verkaufsprofis erfolgreich zu sein. Dazu gehören zahlreiche Details sowie grundlegende Elemente wie Motivation, auch an schlechten Tagen, eine gute Vorbereitung auf die Kundengespräche und die richtige Strategie am Telefon. Auf der Jagd nach dem Kunden zeigen Lono und Kimba, wie man erfolgreiche Präsentationen gestaltet, zielorientierte Verkaufsgespräche führt und seine persönlichen Stärken nutzt aber auch, welche Fallen und Hindernisse dabei auftauchen können. Auf humorvolle Weise werden die Beziehungen zu den verschiedenen Kundentypen Lwe, Gazelle, Elefant und Affe beschrieben. Eine kurzweilige Lektüre, die dennoch fundiertes Wissen und zeitgemäße Verkaufsstrategien vermittelt.

Auszug aus dem Inhalt Der professionelle Gesprächsaufbau Mit der Schmusestrategie durchs Vorzimmer Keine Jagd ohne Abschluss Die Autoren Martin Snger gründete die Snger Trainerteam GmbH und ist Verkaufstrainer für namhafte große und kleine Unternehmen. Peter Buchenau ist Vollblutunternehmer, Geschäftsführer, Keynote-Speaker, Autor, Kabarettist und Dozent an Hochschulen. Zach Davis ist Bestsellerautor und Referent mit einem Infotainment auf höchstem Niveau (Handelsblatt).

ber den Autor und weitere Mitwirkende Martin Snger gründete mit 16 Jahren sein erstes Unternehmen und arbeitete später im Vertriebsauendienst eines der größten Telekommunikationsunternehmen. Im Jahr 2001 gründete er die Snger Trainerteam GmbH. Seitdem ist er im In- und Ausland erfolgreich als Verkaufstrainer für namhafte große und kleine Unternehmen tätig. Der Führungsqwerdenker Peter Buchenau ist ein Mann von der Praxis für die Praxis. Auf der einen Seite Vollblutunternehmer und Vertriebsleiter der eibe Produktion + Vertrieb GmbH Co.KG, einem der Marktführer für Spielplätze und Kindergarteneinrichtungen, auf der anderen Seite Keynote-Speaker, Autor, Kabarettist und Dozent an Hochschulen. Sein breites und internationales Erfahrungsspektrum macht ihn zum gefragten Experten und Redner. Zach Davis ist Bestsellerautor, spezialisiert auf Zeitintelligenz und PowerReading. Seit 2003 ist er als Referent mit einem Infotainment auf höchstem Niveau (Handelsblatt) unterwegs. Der Vortragsredner des Jahres 2011 wurde im Jahr 2012 in Indianapolis/USA zum CSP (Certified Speaking Professional) gekürt. Mit seinen Veranstaltungen erleichtert er Fach- und Führungskräften, Studierenden, Selbstständigen und dem Top-Management das Berufsleben.