

Smart Selling B2B

Köpfchen statt Hardcore

Es ist ein gewaltiger Unterschied, ob Sie mit unerfahrenen Privatkunden (B2C) reden oder mit erfahrenen Verhandlungspartnern im B2B-Bereich. Kochrezept-Methoden funktionieren bei Profis leider selten, dabei scheinen sie das Leben doch so viel leichter zu machen. 'Es geht auch ohne!', sagt die Verkaufstrainerin Franziska Brandt-Biesler, 'B2B-Verkauf ist einfach, wenn Sie sich nicht auf Kochrezept-Methoden verlassen.' In diesem Buch beschreibt sie, wie Verkäufer mit Köpfchen statt Hardcore tragfähige Beziehungen zu Kunden aufbauen und sinnvolle Geschäfte abschliessen können. Dabei ist 'Smart Selling' nicht so sehr eine neue Methode sondern eine Anregung, sich auf das zu fokussieren, was Verkaufen eigentlich ist: Zwei Menschen prüfen, ob es sinnvoll ist, Geschäfte miteinander zu machen.

Es ist ein gewaltiger Unterschied, ob Sie mit unerfahrenen Privatkunden (B2C) reden oder mit erfahrenen Verhandlungspartnern im B2B-Bereich. Kochrezept-Methoden funktionieren bei Profis leider selten, dabei scheinen sie das Leben doch so viel leichter zu machen. »Es geht auch ohne!«, sagt die Verkaufstrainerin Franziska Brandt-Biesler, »B2B-Verkauf ist einfach, wenn Sie sich nicht auf Kochrezept-Methoden verlassen.« In diesem Buch beschreibt sie, wie Verkäufer mit Köpfchen statt Hardcore tragfähige Beziehungen zu Kunden aufbauen und sinnvolle Geschäfte abschliessen können. Dabei ist »Smart Selling« nicht so sehr eine neue Methode sondern eine Anregung, sich auf das zu fokussieren, was Verkaufen eigentlich ist: Zwei Menschen prüfen, ob es sinnvoll ist, Geschäfte miteinander zu machen.



19,90 €

18,60 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783907100929

Medium: Buch

ISBN: 978-3-907100-92-9

Verlag: Midas Management

Erscheinungstermin: 25.09.2015

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 2. Auflage 2015

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 294 g

Seiten: 176

Format (B x H): 143 x 216 mm

