

(Online library) Verkaufsfaktor Kundennutzen: Konkreten Bedarf ermitteln, aus Kundensicht argumentieren, maßgeschneiderte Lösungen präsentieren (German Edition)

## **Verkaufsfaktor Kundennutzen: Konkreten Bedarf ermitteln, aus Kundensicht argumentieren, maßgeschneiderte Lösungen präsentieren (German Edition)**

*Christian Sickel*

*audiobook / \*ebooks / Download PDF / ePub / DOC*



 Download

 Read Online

#4602282 in eBooks 2013-07-19 2013-07-19 File Name: B00E3BQVJ6 | File size: 44.Mb

**Christian Sickel : Verkaufsfaktor Kundennutzen: Konkreten Bedarf ermitteln, aus Kundensicht argumentieren, maßgeschneiderte Lösungen präsentieren (German Edition)** before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Verkaufsfaktor Kundennutzen: Konkreten Bedarf ermitteln, aus Kundensicht argumentieren, maßgeschneiderte Lösungen präsentieren (German

Edition):

Die meisten Verkaufsgespräche scheitern, weil die angebotene Lösung nicht zum Problem des Kunden passt. In solchen Fällen versagt sogar die „Wunderwaffeld“ Preisnachlass. Christian Sickel zeigt an zahlreichen Beispielen aus der Verkaufspraxis, wie es gelingt, wertvolle Informationen für die Bedarfsanalyse zu gewinnen, die Motive der Kunden gezielt zu erforschen, die Merkmale eines Produkts oder einer Leistung in konkreten Nutzen zu verwandeln, Preis und Nutzen zueinander ins Verhältnis zu setzen und Einverständnis des Kunden als Interesse am Angebot zu verstehen. Eine praktische Anleitung mit hilfreichen Übungen und zahlreichen Musterformulierungen für alle, die mit passgenauen Lösungen überzeugen wollen. Neu in der 6. Auflage: Wie Sie im Verkaufsgespräch noch individueller auf unterschiedliche Kundentypen eingehen kann.

From the Back Cover Die meisten Verkaufsgespräche scheitern, weil die angebotene Lösung überhaupt nicht zum Problem des Kunden passt. In solchen Fällen versagt sogar die „Wunderwaffeld“ Preisnachlass. Christian Sickel zeigt an zahlreichen Beispielen aus der Verkaufspraxis, wie Sie wertvolle Informationen für Ihre Bedarfsanalyse gewinnen, die Motive Ihrer Kunden gezielt erforschen und sich deutlich vom Wettbewerb abheben können. Der Longseller mit praktischen Anleitungen, konkreten Tipps, hilfreichen Übungen und zahlreichen Musterformulierungen. Neu in der 6. Auflage: Wie Sie im Verkaufsgespräch noch individueller auf unterschiedliche Kundentypen eingehen. Der Inhalt Produkt- und Leistungsmerkmale in konkreten Nutzen verwandeln Preis und Nutzen zueinander ins Verhältnis setzen Einverständnis des Kunden als Interesse verstehen Aufträge und Anschlussgespräche mit bestehenden Kunden generieren Die Zielgruppe Mitarbeiter in Verkauf, Vertrieb und Marketing, die mit passgenauen Lösungen überzeugen wollen Der Autor Christian Sickel ist seit vielen Jahren selbstständiger Verkaufstrainer mit den Schwerpunkten Verkaufsproduktivität, Umsatzwachstum und Ertragssteigerung. Sein Buch „Mehr Umsatz mit Kaltakquise und Direktbesuch“ ist ebenfalls bei Springer Gabler erschienen. About the Author Christian Sickel ist seit vielen Jahren selbstständiger Verkaufstrainer mit den Schwerpunkten Verkaufsproduktivität, Umsatzwachstum und Ertragssteigerung. Zu seinen Kunden zählen u.a. Boehringer, Sanofi-Aventis, Toshiba, T-Systems, Vodafone D2 und Wincor Nixdorf. Sein Buch "Mehr Umsatz mit Kaltakquise und Direktbesuch" ist ebenfalls bei Springer Gabler erschienen.