

# Alternative Investments verständlich verkaufen: Ein Leitfaden für Praktiker

Von Ralf Meyer

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



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #1529585 in eBooksVerffentlicht am: 2010-08-04Erscheinungsdatum:  
2010-08-04File Name: B00UZA5LCM | File size: 60.Mb

**Von Ralf Meyer : Alternative Investments verstdlich verkaufen: Ein Leitfaden fr Praktiker** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Alternative Investments verstdlich verkaufen: Ein Leitfaden fr Praktiker:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Top Verkaufsbuch - nicht nur fr alternative InvestmentsVon Gerhard W. FabianRalf Meyer hat nicht nur ein Buch geschrieben, das hilft komplexe Finanzinstrumente verstdlich und partnerschaftlich zu verkaufen. Dieses Buch ist

eine kompetente Anleitung und wahre Fundgrube für Verkaufsgespräche jeglicher Art. Heutzutage ist immer davon die Rede, dass speziell der Verkauf von Bankprodukten "ganzheitlich" sein sollte. In der Praxis wird das aber nur wenig umgesetzt. Dies liegt häufig daran, dass sich Kunden einerseits nicht zu tief "in die Karten schauen" lassen wollen, andererseits aber auch an der Fragehemmung vieler Berater. Ralf Meyer hilft hier mit seinem verständlich geschriebenen Buch, diese Fragehemmung mit System zu berwinden. Wie gesagt, eine hervorragende Anleitung für jede Art von Verkauf. Wer auf diesem Gebiet vorankommen und ein Profi werden will, sollte dieses Buch gelesen haben. 3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Praktische Hilfe beim Kunden

Von Peter Viki  
Dieses Buch gibt sehr konkrete Tipps, wie ein Beratungsgespräch kundenorientiert geführt werden kann. Es gibt tolle Anregungen für eine fundierte Kundenanalyse und eine verständliche und nachvollziehbare Präsentation. Ein Kunde, der so beraten wird, wird quasi "von selbst" abschließen. Dieses Buch ist eine tolle Ergänzung zu den von Herrn Meyer durchgeführten Seminaren. Falls Sie noch kein Seminar von Ihm besucht haben, dann sollten Sie dies unbedingt tun. Denn wenn alle Berater schon so arbeiten würden, blieben der Finanzdienstleistungsbranche immer neue gesetzlichen Vorschriften erspart!!!

2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Von Bankberatern, Kunden und Lemmingsen

Von Rumpelkiste  
Von Bankberatern, Kunden und Lemmingsen  
Wie Lemmingsen mit kundenorientierter Beratung zusammenhängen, lesen Sie am besten im Buch. Ich verspreche aber jedem Leser, dass das Lemmingsverhalten schnell im Wortschatz aufgenommen wird und die zukünftige Wortwahl in Kundengesprächen beeinflusst. Mit dem Buch "Alternative Investments verständlich verkaufen" hat Herr Meyer ein Trainingsbuch geschaffen wie man es sich wünscht. Fakten, Fakten, Fakten. Erspart werden einem Passagen zur Lückenfüllung. Allerdings mit der Nebenwirkung, dass öfter mal eine Pause angesagt ist, um die Fülle an Informationen zu verarbeiten. Es ist ein Buch zum Mehrfachlesen und Nachschlagen. Für mich ist aber die Kernaussage am wichtigsten: Wie verkaufe ich dem Kunden ein Produkt, das zu ihm passt und auf seine Bedürfnisse zugeschnitten ist. Es geht nicht darum im Erstgespräch viel zu verkaufen, sondern sich einen Kundenstamm zu schaffen, der Vertrauen hat und zum Langzeitkunden wird. Es steht nicht das Ziel im Vordergrund, zufriedene Kunden zu gewinnen, sondern begeisterte. Ein Buch nicht nur für Anfänger, sondern für all diejenigen, die dazu lernen und ihr Verhalten im Kundensprache reflektieren möchten.

Kurzbeschreibung

Basis für eine kundenorientierte Beratung sind eine hervorragende Fachkompetenz und ein guter Einblick in wirtschaftliche Zusammenhänge. Genauso entscheidend ist dann jedoch, dass diese Informationen anlegergerecht vermittelt werden. Der Kunde soll in die Lage versetzt werden, die Tragweite seiner Entscheidungen einschätzen zu können. Somit sind Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Verständlichkeit die Schlüsselfaktoren. Dieses Buch liefert Ihnen viele Ideen und Anregungen für Ihre Beratungsgespräche. Sie erhalten praxiserprobte Ratschläge, wie es Ihnen hervorragend gelingen kann, in einem schwierigen Umfeld Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken und zu nutzen.

Werbetext

So machen Berater komplexe Anlageformen verständlich

Kurzbeschreibung

Basis für eine kundenorientierte Beratung sind eine hervorragende Fachkompetenz und ein guter Einblick in wirtschaftliche Zusammenhänge. Genauso entscheidend ist dann jedoch, dass diese Informationen anlegergerecht vermittelt werden. Der Kunde soll in die Lage versetzt werden, die Tragweite seiner Entscheidungen einschätzen zu können. Somit sind Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Verständlichkeit die Schlüsselfaktoren. Dieses Buch liefert Ihnen viele Ideen und Anregungen für Ihre Beratungsgespräche. Sie erhalten praxiserprobte Ratschläge, wie es Ihnen hervorragend gelingen kann, in einem schwierigen Umfeld Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken und zu nutzen.