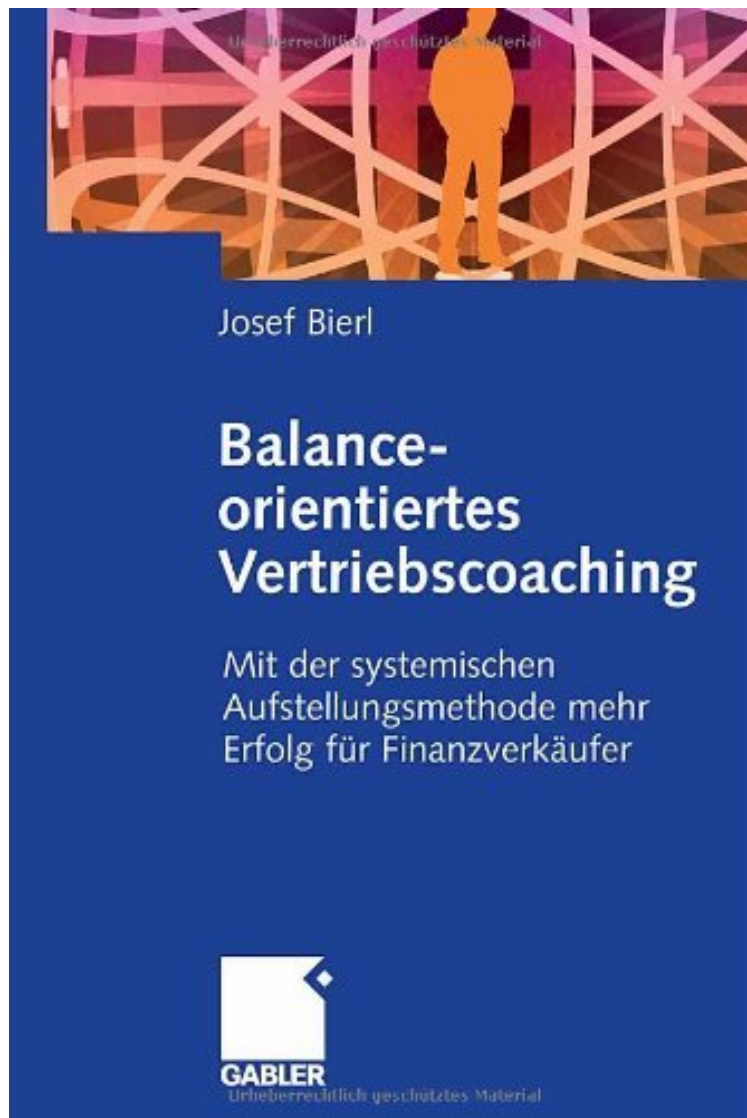


[DOWNLOAD] Balance-orientiertes Vertriebscoaching: Mit der systemischen Aufstellungsmethode mehr Erfolg für Finanzverkäufer

Balance-orientiertes Vertriebscoaching: Mit der systemischen Aufstellungsmethode mehr Erfolg für Finanzverkäufer

Von Josef Bierl

audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation - Verkaufsrang: #1811398 in eBooks Veröffentlicht am: 2007-07-20 Erscheinungsdatum: 2007-07-20 File Name: B001B0WK88 | File size: 51.Mb

Von Josef Bierl : **Balance-orientiertes Vertriebscoaching: Mit der systemischen Aufstellungsmethode mehr Erfolg für Finanzverkäufer** before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Balance-orientiertes Vertriebscoaching: Mit der systemischen Aufstellungsmethode mehr Erfolg für Finanzverkäufer:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
balanceorientiertes Vertriebscoaching" Von Karl-Heinz Huslein
Mir hat in dem Buch besonders die Zusammenführung von einer neuen Methode wie der systemischen Aufstellung bis hin zu ganz praxisgerechten und anwendungsorientierten Praxisbeispielen gefallen. Auch die konkreten Vorgehensweisen und Beschreibungen zum Bereich Telefonakquisition aber auch Abschlusstechniken um den Kaufimpuls beim Kunden in Verkaufsgesprächen zu erzwingen haben mich restlos berzeugt. Dies umso mehr, da ich dachte das Buch sei nur für Führungskräfte, Trainer und Mitarbeiter im Bankenbereich geeignet. Ich habe auch für meine Branche und meine Mitarbeiter Handwerkszeug entdeckt. Besonders anregend und spannend fand ich die Methode der systemischen Aufstellungsmethode die mich zum Nachdenken anregte und meine geschäftlichen Ziele und Planungen auch unter diesem Gesichtspunkt in Zukunft betrachten lässt. Ich finde dieses Buch ein gelungenes Werk zur Optimierung von Verhaltensstrategien und es ist anregend, inspirierend und einfach zu lesen. Karl-Heinz Huslein
Vorstandsvorsitzender der HiProCall AG in München
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Finanzcoach
Von Ein Kunde
Die Inhalte des Buches haben mir für meine Kundengespräche geholfen zusätzliche Informationen zu erhalten und Bedarfimpulse beim Kunden zu wecken. Die Checklisten für das Telefonieren um Termine zu vereinbaren wende ich in meinem täglichen Alltag an. Die psychologischen Hintergründe und Abschlusstechniken fördern mein Abschlussverhalten und geben mir dadurch mehr Sicherheit für meine Verkaufsgespräche. Ganz besonders inspirierend und tief wirksam fand ich die Anwendung der systemischen Aufstellungsmethode" die neue Möglichkeiten bietet, Klarheit bei Entscheidungen zu treffen, gleichzeitig ist die beschriebene Methode hervorragend geeignet um seine eigenen Entwicklungspotenziale zu fördern und in das tägliche Verhalten zu bringen!!!! Phänomenal, kann ich nur empfehlen!!!!
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Finanzcoach
Von Ein Kunde
Das Buch habe ich mit Neugier und Freude auf einmal gelesen. Ich fand durch die vielen praktischen Checklisten (wie Telefonskript usw.) auch als Nichtbankmitarbeiter positive Anregungen und Ideen auch für meinen Bereich. Besonders nachdenklich hat mich die Beschreibung der "systemischen Aufstellungsmethode" gemacht. Ich hatte von dieser Methode bereits gehört habe Sie aber noch nicht im Zusammenhang mit der Anwendung im Vertrieb bzw. im Vertriebscoaching bis her entdeckt. Ich habe hier für mich neue Verwendungsmöglichkeiten entdeckt. Ich finde das Buch professionell, einfach und klar in der Beschreibung und absolut empfehlenswert.

Kurzbeschreibung
Kundenberater in Banken stehen unter enormem Erfolgsdruck: sie müssen forciert "verkaufen", die Cross-Selling-Rate möglichst steigern; sie können nicht mehr nur "abwarten, bis die Kunden kommen", sondern müssen konsequent auf diese zugehen und deren Bedürfnisse analysieren. Das vorliegende Buch bietet Tipps und Informationen zur Optimierung des Verkaufsverhaltens unter drei wesentlichen Gesichtspunkten: überzeugendes Auftreten gegenüber dem Kunden, Verkaufstechniken, Maßnahmen zur konsequenten Umsetzung und Beibehaltung des erlernten Verhaltens. Zahlreiche Beispiele aus der Praxis und Checklisten bieten dem Leser unmittelbaren Nutzen für die tägliche Beratungspraxis.
Werbetext
Ziel führendes Verkaufsverhalten für Finanzberater in Sparkassen und Genossenschaftsbanken und Raiffeisenbanken
Kurzbeschreibung
Kundenberater in Banken stehen unter enormem Erfolgsdruck: sie müssen forciert "verkaufen", die Cross-Selling-Rate möglichst steigern; sie können nicht mehr nur "abwarten, bis die Kunden kommen", sondern müssen konsequent auf diese zugehen und deren Bedürfnisse analysieren. Das vorliegende Buch bietet Tipps und Informationen zur Optimierung des Verkaufsverhaltens unter drei wesentlichen Gesichtspunkten: überzeugendes Auftreten gegenüber dem Kunden, Verkaufstechniken, Maßnahmen zur konsequenten Umsetzung und Beibehaltung des erlernten Verhaltens. Zahlreiche Beispiele aus der Praxis und Checklisten bieten dem Leser unmittelbaren Nutzen für die tägliche Beratungspraxis.