

(Download free ebook) Beruf: Verkäufer!: Mythen und Wahrheiten einer oft verkannten Profession

# Beruf: Verkäufer!: Mythen und Wahrheiten einer oft verkannten Profession

Von Michael Knzl

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



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #573919 in eBooksVerffentlicht am: 2014-11-20Erscheinungsdatum: 2014-11-03File Name: B00R366Y7M | File size: 43.Mb

**Von Michael Knzl : Beruf: Verkäufer!: Mythen und Wahrheiten einer oft verkannten Profession** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Beruf: Verkäufer!: Mythen und Wahrheiten einer oft verkannten Profession:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sachbuch mal anders!Von Fan XiaSachbcher sind oft langatmig und wenig unterhaltsam. Dieses Buch ist eine lbliche Ausnahme! In kurzen, fesselnden Episoden werden viele Aspekte des Berufes Verkäufer (aber ich finde eigentlich auch vieler anderer Berufe) aufgegriffen und es wird der eigene Blick darauf wieder geschrft. Sehr unterhaltsam, sehr

kurzweilig und sehr gewinnbringend! Eine Empfehlung für jeden - nicht nur für Verkäufer. Und perfekt als Geschenk geeignet! Ich habe es schon zweimal mit großem Anklang weiter verschickt. PS: die Illustrationen sind wunderbar! 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein absolutes MUSS für jeden Verkäufer! Von Alexander W. Ich selbst bin als Vertriebsleiter tätig und kann dieses wunderbare Buch jedem nur ans Herz legen, der selbst im Verkauf tätig ist. Es gewährt Einblicke die man(n) und bestimmt auch Frau so noch nicht hatten. Des Weiteren gibt es einem Denkanstöße und zugleich wertvolle Tipps, die umgehend in der Praxis einsetzbar sind. 5 Sterne für diese Verkäufer "Bibel"!!! 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Klasse Buch! Von Mathias Baur Super Buch! Ich habe es mir schon gekauft, kann ich nur jedem empfehlen! Herr KnzI bringt die Sache immer wieder genau auf den Punkt. Oft sind die Dinge logisch nur in der "Alltagsblindheit" verliert man sie oft aus den Augen. Da ist es richtig schnell, so ein Buch zu lesen und wieder neue Ideen zu tanken.

**Kurzbeschreibung** Es gibt Menschen, die Verkauf erlernen wollen. Diese buchen Seminare, Trainings, Coachings oder kaufen sich Bücher zu diesem Thema. Und dann wird versucht ihnen Vorgehensweisen, wissenschaftliche Hintergründe, psychologische Tricks oder auch bodenständiges Handwerkszeug zu vermitteln. Was diese Menschen für sich eventuell noch nicht beantwortet haben, sind Grundsatzfragen zum Thema Verkauf, mit denen wir alle schon mal konfrontiert wurden und die dafür gesorgt haben, dass der Beruf Verkäufer in unserem Land kein sehr gutes Ansehen genießt. Mit diesen Grundsatzfragen setzt sich dieses Buch auseinander. In zehn kurzen und prägnanten Kapiteln werden kritische, herausfordernde, Angst erzeugende aber auch oft missverständlichen Thesen zum Thema Verkauf aufgegriffen und hinterfragt. Zu jedem Punkt werden dann unterschiedliche Sichtweisen geliefert (auch in Interviews mit erfolgreichen Verkäufern unterschiedlicher Branchen), die die jeweilige Aussage bestätigen oder auch widerlegen.

**Kurzbeschreibung** Es gibt Menschen, die Verkauf erlernen wollen. Diese buchen Seminare, Trainings, Coachings oder kaufen sich Bücher zu diesem Thema. Und dann wird versucht ihnen Vorgehensweisen, wissenschaftliche Hintergründe, psychologische Tricks oder auch bodenständiges Handwerkszeug zu vermitteln. Was diese Menschen für sich eventuell noch nicht beantwortet haben, sind Grundsatzfragen zum Thema Verkauf, mit denen wir alle schon mal konfrontiert wurden und die dafür gesorgt haben, dass der Beruf Verkäufer in unserem Land kein sehr gutes Ansehen genießt. Mit diesen Grundsatzfragen setzt sich dieses Buch auseinander. In zehn kurzen und prägnanten Kapiteln werden kritische, herausfordernde, Angst erzeugende aber auch oft missverständlichen Thesen zum Thema Verkauf aufgegriffen und hinterfragt. Zu jedem Punkt werden dann unterschiedliche Sichtweisen geliefert (auch in Interviews mit erfolgreichen Verkäufern unterschiedlicher Branchen), die die jeweilige Aussage bestätigen oder auch widerlegen.

**Buchrückseite** Beruf: Verkäufer! Es gibt Menschen, die Verkauf erlernen wollen. Diese buchen Seminare, Trainings, Coachings oder kaufen sich Bücher zum Thema. Dort wird versucht, ihnen Vorgehensweisen, wissenschaftliche Hintergründe, psychologische Tricks oder auch bodenständiges Handwerkszeug zu vermitteln, um erfolgreicher zu verkaufen. Was diese Menschen für sich eventuell noch nicht beantwortet haben, sind Grundsatzfragen zum Thema Verkauf, mit denen wir alle schon einmal konfrontiert wurden und die dafür gesorgt haben, dass der Beruf des Verkäufers in unserem Land kein hohes Ansehen genießt, mitunter gar in Verruf geraten ist. Mit diesen Grundsatzfragen setzt sich dieses Buch auseinander. In elf prägnanten Kapiteln greift Michael KnzI kritische, fordernde, beängstigende, aber auch oft missverständliche Thesen zum Thema Verkauf auf und hinterfragt sie. Anschließend liefert er zu jedem Punkt unterschiedliche Ansätze, die die jeweilige Aussage stützen oder widerlegen.

**Der Inhalt** Zum Verkäufer ist man geboren! Verkäufer sind schmierig! Ein Verkäufer kann einem Eskimo einen Kühlschrank verkaufen! Wer verkaufen will, muss lügen können! Das Wichtigste für einen Verkäufer ist Authentizität! Verkäufer verdienen Schmerzensgeld! Fachliches Know-how vor Verkauf? Ein Verkäufer muss mit jedem können! Verkaufen kann man nicht ein Leben lang! Verkäufer ist der wunderbarste Beruf der Welt! Anekdoten aus dem Verkaufsallday Wie Sie nie werden sollten! Der Autor Michael KnzI ist seit 25 Jahren aktiv im Verkauf tätig, hat vor acht Jahren sein Verkaufstrainingunternehmen gegründet und zu außergewöhnlichem Erfolg geführt.