Rückseitentext „Verkaufen in der Krise“

Kunden wollen kaufen!

Kunden wollen nichts verkauft bekommen – Kunden wollen selbst entscheiden! Spitzenverkäufer konzentrieren sich darauf, Wünsche zu wecken, und lassen kaufen.

Mit zahlreichen Beispielen bringt dieses "Verkaufstraining für schwierige Zeiten" die besten Erfolgsstrategien auf den Punkt:

- Menschen verstehen – Kunden gewinnen
- Vertrauen aufbauen und erhalten
- Wünsche wecken – kaufen lassen

Die Autoren provozieren, hinterfragen und weisen den Weg zum Geschäftserfolg.

Mit zahlreichen Übungen zum Gedächtnistraining für Verkäufer nach der Geisselhart-Methode.

Autoreninformation

Roland M. Löscher, Diplom-Betriebswirt, ist Business-Coach, Trainer und Autor. Mit Veränderungsprozessen ist der Experte für Marketing und Verkauf aufgrund seiner 20-jährigen Erfahrung im Top-Management und Vertrieb bestens vertraut. Er lehrt an Hochschulen und Akademien.

Roland Geisselhart gilt als Experte für mentale Prozesse und Persönlichkeitsentwicklung. Er ist Deutschlands bekanntester Gedächtnistrainer. Sein Buch "Das perfekte Gedächtnis" und spektakuläre TV-Auftritte, etwa bei Biolek, machten ihn über die Landesgrenzen hinaus bekannt. Zahlreiche Bücher zum Gedächtnis- und Kreativitätstraining.