



So machen Sie Ihren Verkauf wertvoll!

Wir haben in den letzten 50 Jahren im Verkauf einen starken Wertewandel erlebt. Heute verstehen sich Kunden und Lieferanten als Team und denken gemeinsam und partnerschaftlich über Lösungen nach. Das Buch leitet Sie an, über folgende Fragen nachzudenken: Passen wir noch zu unserem Markt? Wohin wird sich das Kundenumfeld entwickeln?

Die Auseinandersetzung damit wird Ihnen helfen besser zu verstehen, wo Sie, Ihr Team, Ihre Organisation und Ihr Markt stehen und welche nächsten Schritte in der Entwicklung möglich und vielleicht notwendig sind.

Was dieses Buch besonders macht:

- Das erste Buch zum Thema Werte aus Sicht des Verkaufs
- Werteorientiertes Verkaufen befreit den Verkauf von seinem häufig schlechten Image
- Mit zahlreichen Beispielen aus der vertrieblichen Praxis



Franziska Brandt-Biesler (Luzern) ist selbstständige Verkaufs- und Verhandlungstrainerin, Coach, Speakerin und Autorin mit 20-jährigem Vertriebshintergrund.
www.franziskabrandtbiesler.ch



Rainer Krumm (Ravensburg) ist Managementtrainer, Berater und Autor. Er hat mit dem Modell der 9 Levels ein Analysetool entwickelt, welches Wertesysteme bei Personen, Gruppen und Organisationen greif- und messbar macht.
www.9levels.de

Franziska Brandt-Biesler,
Rainer Krumm
So wird verkauft!
Werteorientiertes Verkaufen
mit den 9 Levels
Ca. 220 Seiten, 23 x 15,6 cm,
gebunden
Ca. € 29,90 (D)/€ 30,80 (A)
ISBN 978-3-86936-665-4
Warengruppe:
1785 Marketing & Vertrieb
Erscheint: September 2015

Auch erhältlich
als E-Book



ISBN 978-3-86936-665-4



9 783869 366654