

Fischer

Die 10 Gebote erfolgreichen Verkaufens

Konsequente Kundenorientierung in der Praxis

Die „10 Gebote des erfolgreichen Verkaufens“ lenken den Blick auf die wichtigen Grundlagen, die im operativen Verkaufsgeschäft schnell in Vergessenheit geraten, stellen zugleich aber die Sicht des Kunden in den Mittelpunkt. Dieses Buch liefert Anregungen und Inspiration und verführt zur Umsetzung: 1. Warum „Kann ich Ihnen helfen?“ als Ansprache falsch ist. 2. Erfolgreich in allen Verkaufsphasen 3. Professionelles Reklamationsmanagement 4. Kundenorientierung leicht gemacht Immer wenn der unmittelbare Kundenkontakt ansteht, es um Kundenorientierung, das Reklamationsmanagement und die kundenorientierte Unternehmensführung geht, finden Sie hier neue Impulse übersichtlich aufbereitet, mit zahlreichen Beispielen veranschaulicht und mithilfe von Grafiken leicht verständlich dargestellt. Dieses Buch richtet sich an alle Verkäufer, Führungskräfte und Unternehmer, die für neue Ideen und Visionen in den Bereichen Verkaufsberatung und Kundenorientierung offen sind und auch über unkonventionelle Möglichkeiten nachdenken wollen. Ob Handel, Industrie oder Dienstleistungssektor – dieses Buch spricht alle Bereiche der Wirtschaft an.



19,80 €

18,50 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783406668302

Medium: Buch

ISBN: 978-3-406-66830-2

Verlag: C.H.Beck

Erscheinungstermin: 22.09.2014

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2014

Serie: Beck Professionell

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 338 g

Seiten: 222

Format (B x H): 142 x 223 mm

