

Jäger

Verkaufsgesprächsführung

Beschaffungsverhalten, Kommunikationsleitlinien, Gesprächssituationen

Welche kommunikativen Verhaltensregeln können Verkäufer nutzen und wie werden diese von professionellen Einkäufern interpretiert? Welche Gesprächsverläufe können sich im Verkaufszyklus ergeben und wie sollten Verkäufer hierbei agieren? Wer auf diese Fragen eine Antwort sucht, sollte dieses Buch lesen. Vor diesem Hintergrund erhält der Leser einen Überblick über die wichtigsten Gesprächsinhalte im Verkaufszyklus. Phasenspezifische Handlungsempfehlungen unterstützen die Vorbereitung einer kundenorientierten und situationsgerechten Gesprächsführung. Das Lehrbuch dient dem Leser als Strukturierungshilfe bei der Suche nach eigenen Qualifizierungspotenzialen und liefert Denkanstöße für die schrittweise Optimierung des Gesprächsverhaltens. Das Buch richtet sich an Personen, die sich im wissenschaftlichen Umfeld mit dem Thema Verkaufsgesprächsführung befassen, an Verkaufstrainer und an Verkäufer im Business-to-Business-Sektor.



44,95 €

42,01 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783486583991

Medium: Buch

ISBN: 978-3-486-58399-1

Verlag: De Gruyter

Erscheinungstermin: 16.07.2007

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2007

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 448 g

Seiten: 249

Format (B x H): 170 x 240 mm

