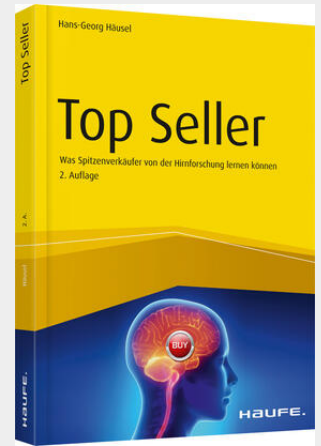


Häusel

Top Seller

Was Spitzenverkäufer von der Hirnforschung lernen können

Dr. Hans-Georg Häusels "Top Seller" ist Ihre perfekte Verkäuferschulung: am Verlauf des Verkaufsprozesses erklärt der Neuromarketing-Experte, wie Sie die Erkenntnisse der Hirnforschung als Verkäufer nutzen. Dafür stellt er Ihnen über 100 Tricks vor und erklärt, wie diese im Kundengehirn wirken. Die Tipps bieten raffinierte Lösungen - auch für die schwierigsten Verkäuferprobleme. Inhalte: - So bekommen Sie einen Termin - So bauen Sie Vertrauen auf - So sorgen Sie für Kauflust im Kundengehirn - So vermeiden Sie Rabatte - So kommen Sie zum erfolgreichen Abschluss - So zünden Sie den Weiterempfehlungsturbo bei Ihren Kunden



29,95 €

27,99 € (zzgl. MwSt.)

*sofort versandfertig, Lieferzeit: 1-3
Werktage*

Artikelnummer: 9783648123867

Medium: Buch

ISBN: 978-3-648-12386-7

Verlag: Haufe

Erscheinungstermin: 29.03.2019

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 2. Auflage 2019

Serie: Haufe Fachbuch

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 494 g

Seiten: 198

Format (B x H): 170 x 241 mm

