

## Verkaufen für Freiberufler

Was Selbstständige von professionellen Verkäufern und Beratern lernen können

Dieses Buch bietet eine fundierte Einführung in das professionelle Verkaufen für Freiberufler. Helmut Hausners Buch ist der ideale Ratgeber für alle Freiberufler und Selbstständige, die mit Hilfe der Tipps professioneller Berater und Verkäufer mehr Kunden gewinnen möchten. Das Buch bietet genau die richtige Mischung aus Theorie und Praxis, um Ihnen ein grundsätzliches Verständnis für die Mechanismen in Sales und Vertrieb zu vermitteln. Dazu beantwortet es folgende Fragen: - Was ist der Unterschied zwischen Verkaufen und Beraten? - Wie erkennt man die wahren Kundenbedürfnisse? - Wie vermittelt man den Nutzen des eigenen Angebots? - Wie findet man neue Kunden und wie begegnet man Reklamationen professionell? Das Buch beschreibt Strukturen, Prozesse und Hilfsmittel, die große Unternehmen im professionellen Verkauf anwenden und blickt sie auf die Tätigkeiten, Möglichkeiten und Bedürfnisse von Freiberuflern sowie von kleinen und mittleren Unternehmen herunter. Mit zahlreichen Praxisbeispielen, Checklisten und konkreten Anleitungen sind Freiberufler und Selbstständige in erster Linie Fachfrau/-mann und erst zweitrangig Kauffrau/-mann. Dennoch bleibt es ihnen nicht erspart, sich und ihre Leistungen zu „verkaufen“. Um ihnen den Einstieg in die Materie zu erleichtern, enthält Hausners Buch „Verkaufen für Freiberufler“ konkrete Hilfestellungen: - Zahlreiche Praxisbeispiele - Checklisten - konkrete Anleitungen. Es richtet sich damit an alle, die ihre Leistungen im Wettbewerb anbieten und Kunden besser verstehen wollen. Der Inhalt von Hausners Buch „Verkaufen für Freiberufler“ im Überblick - Phasen des Verkaufs- und Kaufprozesses: Markt, Marke, Marketing und die Kundenreise - Beratung und Verkauf: Kundengewinnung, Bedarfsermittlung und Nutzenkalkulation - Hilfen beim Verkaufen: Werbung, Verkaufsunterlagen, Demos und Muster - Aufwand und Gewinn: Umsatz, Deckungsbeitrag und Kundenwert - Abläufe und gute Gewohnheiten: Angebots- und Auftragsmanagement, Forderungsmanagement und Reklamationsbearbeitung

Dieses Buch beschreibt Strukturen, Prozesse und Hilfsmittel, mit denen Freiberufler und kleine Unternehmen ihren Verkauf ankurbeln, ihren Umsatz erhöhen und ihren Kundenstamm erweitern können – angelehnt an die professionellen Erfolgsmethoden von großen Unternehmen. Der Autor schafft ein grundsätzliches Verständnis für die Mechanismen in Verkauf und Vertrieb: Wie vermittelt man den Nutzen des eigenen Angebots? Wie findet man neue Kunden? Wie erkennt man die wahren Kundenbedürfnisse? Was ist der Unterschied zwischen Verkaufen und Beraten? Wie begegnet man Reklamationen professionell? Welche Rollen spielen Netzwerken, Empfehlungen und Social Media? Mit zahlreichen Praxisbeispielen, Checklisten und konkreten Anleitungen bietet es konkrete Hilfestellung für alle, die ihre Leistungen im Wettbewerb anbieten und Kunden besser verstehen wollen. Inhalt - Phasen des Verkaufs- und Kaufprozesses: Markt, Marke, Marketing und die Kundenreise - Beratung und Verkauf: Kundengewinnung, Bedarfsermittlung und Nutzenkalkulation - Hilfen beim Verkaufen: Werbung, Verkaufsunterlagen, Demos und Muster - Aufwand und Gewinn: Umsatz, Deckungsbeitrag und Kundenwert - Abläufe und gute Gewohnheiten: Angebots- und Auftragsmanagement, Forderungsmanagement, Reklamationsbearbeitung und Controlling. Der Autor Helmut Hausner berät Freiberufler, Handwerker und kleine Unternehmen bei der Optimierung ihres Vertriebs. Davor war er viele Jahre im Vertrieb von Konzernen und mittelständischen Betrieben tätig. Helmut Hausner hat zudem einen Lehrauftrag an der Universität Hamburg zu Marketing- und Vertriebsthemen.



**22,99 €**

21,49 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

**Artikelnummer:** 9783658264123

**Medium:** Buch

**ISBN:** 978-3-658-26412-3

**Verlag:** Springer

**Erscheinungstermin:** 27.09.2019

**Sprache(n):** Deutsch

**Auflage:** 1. Auflage 2019

**Produktform:** Kartoniert

**Gewicht:** 152 g

**Seiten:** 93

**Format (B x H):** 148 x 210 mm

