

Künzl

## EINFACH mehr Umsatz

Finanzverkauf mit Abschlussgarantie

In diesem Buch erfahren Verkaufsprofis, wie sie mit kleinen Tricks und Kniffen ihren Verkaufserfolg noch deutlich steigern können und welche Bedeutung ein strukturierter Verkaufsprozess und ritualisierte Vorgehensweisen für ihren Erfolg haben. Wenn man Kunden fragt, warum sie denn gerade bei diesem Menschen gekauft haben, dann steht eine Antwort ganz oben: „Ich habe Vertrauen!“ Wie entsteht dieses Vertrauen bei unseren Kunden? Was kann man aktiv dafür tun, dass unsere Kunden sich bei uns wohl fühlen und der Verkaufsabschluss, am Ende eines Beratungsprozesses, nur noch eine logische Konsequenz ist? Es liegt an den Kleinigkeiten „zwischen den Zeilen“, die uns vom breiten Feld der Mitbewerber abheben! Diese zu erkennen und zu verfeinern ist das Steckenpferd von Michael Künzl. Die absolute Praxisnähe und die leichte Umsetzbarkeit der Konzepte wurden in dieser Neuauflage weiter verbessert. Denn einer der Leitsätze von Michael Künzl ist: Gute Ideen sind nur dann wirklich wertvoll, wenn sie auch umgesetzt werden! Checklisten und Gesprächsleitfäden dieses Buches sind auch online verfügbar.

In diesem Buch erfahren Verkaufsprofis, wie sie mit kleinen Tricks und Kniffen ihren Verkaufserfolg noch deutlich steigern können und welche Bedeutung ein strukturierter Verkaufsprozess und ritualisierte Vorgehensweisen für ihren Erfolg haben. Wenn man Kunden fragt, warum sie denn gerade bei diesem Menschen gekauft haben, dann steht eine Antwort ganz oben: „Ich habe Vertrauen!“ Wie entsteht dieses Vertrauen bei unseren Kunden? Was kann man aktiv dafür tun, dass unsere Kunden sich bei uns wohl fühlen und der Verkaufsabschluss, am Ende eines Beratungsprozesses, nur noch eine logische Konsequenz ist? Es liegt an den Kleinigkeiten „zwischen den Zeilen“, die uns vom breiten Feld der Mitbewerber abheben! Diese zu erkennen und zu verfeinern ist das Steckenpferd von Michael Künzl. Die absolute Praxisnähe und die leichte Umsetzbarkeit der Konzepte wurden in dieser Neuauflage weiter verbessert. Denn einer der Leitsätze von Michael Künzl ist: Gute Ideen sind nur dann wirklich wertvoll, wenn sie auch umgesetzt werden! Checklisten und Gesprächsleitfäden dieses Buches sind auch online verfügbar. Der Inhalt • Der Verkaufsprozess im Überblick • Telefonakquise • Aufwärmphase • Orientierung • Beratung / Entwicklung • Abschluss • Service Der Autor Michael Künzl ist seit mehr als 25 Jahren aktiv im Verkauf tätig, hat vor über zehn Jahren sein Verkaufstrainingsunternehmen gegründet und zu außergewöhnlichem Erfolg geführt.



**54,99 €**

51,39 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

**Artikelnummer:** 9783658343996

**Medium:** Buch

**ISBN:** 978-3-658-34399-6

**Verlag:** Springer

**Erscheinungstermin:** 10.07.2021

**Sprache(n):** Deutsch

**Auflage:** 4. Auflage 2021

**Produktform:** Kartoniert

**Gewicht:** 197 g

**Seiten:** 131

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

