

Lehmann

Zielwirksam akquirieren

Von der Kontaktaufnahme bis zur Angebotspräsentation

Das Buch ist eine besondere Hilfe für alle, die ihre Kundenbeziehungen konsequent systematisch aufbauen und bewusst steuern möchten. Der Autor geht in seiner sehr praxisverbundenen Darstellung davon aus, dass der Kunde zwar König ist, der Akquisiteur jedoch das Heft des Handelns stets in seiner Hand halten kann. Er vermittelt die dafür geeigneten Methodiken, deren Beherrschung es gerade erst möglich macht, in diesem nicht leichten Metier jeweils situationsgerecht und souverän zu reagieren und zu handeln. Besonderen Wert legt der Autor auf die Darstellung der Vorbereitungsarbeiten für das Akquisitionsgespräch – das reicht von der Kontaktaufnahme über eine Partneranalyse, die bewusste Planung der Gesprächsstrategie bis hin zur Selbstdarstellung. Ähnlich praxisbezogen stellt er die Möglichkeiten dar, die das Akquisitionsgespräch selbst für das systematische Erreichen und Sichern des gesteckten Zieles bietet. Die beigefügten Tipps zum Redeverhalten und für das Fragenstellen sind dabei eine zusätzliche Hilfe.



24,00 €

22,43 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783816921301

Medium: Buch

ISBN: 978-3-8169-2130-1

Verlag: Expert-Verlag GmbH

Erscheinungstermin: 31.07.2003

Sprache(n): Deutsch

Auflage: Erscheinungsjahr 2003

Serie: Forum Eipos

Produktform: Kartoniert

Gewicht: 239 g

Seiten: 148

Format (B x H): 149 x 210 mm

