

Pflugstetter

Pflugstetter, M: Wer nicht auflegt, kauft

DIE WILDE WELT DES TELEFONVERKAUFS Zum Telefonieren bedarf es keiner großen Fähigkeiten. Ganz anders sieht die Sache aber aus, wenn es um das Verkaufen über den Hörer geht: Ohne Überzeugungskraft, Erfahrung und einem guten Schuss Psychologie wird es schwierig, Kontakte zu Kunden aufzubauen und Abschlüsse zu erzielen. Mit dem entsprechenden Vorwissen lässt sich dagegen fast alles verkaufen. Marc Pflugstetter kennt dieses Business von der Pike auf. Er berichtet unterhaltsam von seinem Aufstieg in die Champions League des Telefonverkaufs, von Warenermingsgeschäften bis hin zum Verkauf von SKL-Losen. Und erläutert, mit welchen bewährten Techniken und psychologischen Tricks es guten Telefonverkäufern gelingt, Eskimos sprichwörtlich Kühlschränke zu verkaufen. In seinem Buch enthüllt der Top-Insider der ersten Stunde die ganze Praxis des Telefonverkaufs und gibt exklusive Tipps aus einer wilden Branche.



17,99 €

16,81 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783868818383

Medium: Buch

ISBN: 978-3-86881-838-3

Verlag: Redline

Erscheinungstermin: 18.05.2021

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2021

Produktform: Kartoniert

Seiten: 240

Format (B x H): 145 x 215 mm

