

Pressemeldung

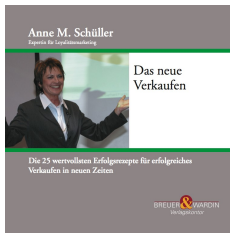
Das neue Verkaufen: So erzeugen Sie Anziehungskraft bei Ihren Kunden

Moderne Verkaufsgespräche funktionieren nicht länger nach den Regeln, die vor Jahren noch gültig waren. Denn die Kunden sind – nicht zuletzt auch durch deren Social-Media-Aktivitäten – informierter, anspruchsvoller und deutlich fordernder geworden. Anziehungskraft statt Druck ist nunmehr gefragt. Und Emotionen im Verkauf sind vonnöten. Verkäufer müssen mehr denn je verstehen, wie Menschen ticken und nach welchen Regeln sie Entscheidungen treffen, um dieses Wissen dann Schritt für Schritt zu einem erfolgreichen Verkaufsgespräch zusammenzusetzen. Die wichtigsten Erfolgsrezepte erklärt die Marketingexpertin Anne M. Schüller in ihrem Hörbuch „Das neue Verkaufen“, erschienen im Breuer & Wardin Verlagskontor. Darin verknüpft die Autorin auf einzigartige Weise die Psychologie des Verhandeln und die faszinierenden Erkenntnisse der Hirnforschung mit der hohen Kunst des Verkaufens.

„Nicht die Unternehmen, sondern machtvolle Kunden bestimmen heute die Regeln, nach denen Verkaufen gespielt wird“, erklärt Anne M. Schüller, führende Expertin für Loyalitätsmarketing und eine der gefragtesten Business-Speaker im deutschsprachigen Raum. Und sie ist überzeugt: „Das Wollen der Kunden ist groß, wenn man weiß, wie es zu gewinnen ist.“ Oberste Priorität hat deshalb die Steigerung der Anziehungskraft und eine Emotionalisierung des Verkaufsgesprächs. Maßgebliche Techniken, mit deren Hilfe diese Ziele erreicht und neue Kunden gewonnen werden können, stellt die Bestsellerautorin in ihren „25 wertvollsten Erfolgsrezepten für ein erfolgreiches Verkaufen in neuen Zeiten“ vor. Ebenso erklärt die Beraterin, weshalb diese Verkaufstechniken wirken und wie sich die Erkenntnisse daraus konsequent nutzen lassen. Und sie stellt klar: „Emotionalisierende Verkaufsgespräche entspringen keinem sozialromantischen Kuschelkurs, sondern einem stringenten Gewinner-Kalkül. Sie sind der erfolgversprechendste Weg in unserer neuen Business-Welt.“

Das Audio-Coaching ist auf „gehirngerechtes Lernen“ abgestimmt: Neben gut nachvollziehbaren Beispielen findet sich auf der CD eine große Anzahl konkreter Anwendungstipps, die die optimale Umsetzung der erlernten Inhalte sicherstellen.

Infos zum Hörbuch



Anne M. Schüller:

Das neue Verkaufen

Die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte für erfolgreiches Verkaufen in neuen Zeiten

Umfang: 1 Audio-CD mit ca. 73 Minuten

Erschienen im September 2010

Verlag: BREUER & WARDIN GmbH

Preis: 19,90 Euro / 29.90 CHF

ISBN: 978-3-939621-87-4

Über die Autorin



Anne M. Schüller ist Managementberaterin und gilt als führende Expertin für Loyaltätsmarketing. Sie hat über zwanzig Jahre in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen verschiedener Dienstleistungsbranchen gearbeitet. Die Diplom-Betriebswirtin und zehnfache Buchautorin gehört zu den gefragtesten Business-Speakers und lehrt an mehreren Hochschulen. Sie steht für ein Marketing der neuen Generation. Mangementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Zu ihrem Kundenkreis gehört die Elite der Wirtschaft.

Die Autorin steht für Interviews und Fachbeiträge gerne zur Verfügung.

Pressekontakt

Anne M. Schüller

Anne Schüller Marketing Consulting

Office: 0049 89 6423 208

Mobil: 0049 172 8319612

info@anneschueller.de

www.anneschueller.com

Info und Bestellung: http://www.anneschueller.de/rw_e13v/main.asp?WebID=schueller3&PageID=122