

René E. Huber Kurz-Biographie



René E. Huber war einer der erfolgreichsten Verkäufer und Sales Manager bei IBM, bevor er dort die Leitung der Verkaufsausbildung übernahm. Seit 12 Jahren führt er sein eigenes Trainingsunternehmen. Heute ist er einer der gefragtesten Trainer für Neukundengewinnung, Business-Kommunikation, Service-Optimierung und Persönlichkeitstraining sowie erfolgreicher Autor mehrerer Bücher und Fachaufsätze zu diesem Thema. Da er selbst seit über 30 Jahren asiatische Kampfsportarten betreibt, seit 20 Jahren als Schwarzgurtträger Spitzensport ausübt und hier auch als Trainer tätig ist, kann er die Parallelen zwischen Erfolg im Sport und Erfolg im Verkauf glaubhaft aufzeigen.



www.renehuber.ch

Stammkunden verteidigen – Neukunden gewinnen Werden Sie Meister im Verkauf von René Huber



In diesem Hörbuch erfahren Sie alles, was Sie zu einem Meister im Verkauf macht. Ähnlich wie Kampfsportler müssen Verkäufer sich auf jedes Verkaufsgespräch vorbereiten, sich selbst und die Kunden genau kennen, die richtige Technik verwenden und den Sieg bzw. den Abschluss erringen. Und ähnlich wie Kampfsportler lernen und trainieren Sie mit diesem Hörbuch.

Anfangen von der Kenntnis der eigenen Persönlichkeit und der sich daraus ergebenden individuellen Verkaufstechnik, über das Wissen um das Persönlichkeitsmuster des Kunden und der sich daran anzupassenden Verkaufstaktik, über die erfolgreiche Pflege und Verteidigung Ihrer Stammkunden gegen die Konkurrenz bis hin zur den wichtigsten Werkzeugen zur Gewinnung neuer Kunden erhalten Sie hier Tipps, Tricks und Techniken, mit denen Sie auf dem Markt erfolgreich sind.



Sprecher: Michael Lott	
Artikel-Nr. 5058	ISBN 3-905357-61-5
4 CDs (Gesamt-Spielzeit: ca. 260 Minuten)	
D	€ 54.90 (€ 46.13 exkl. MWSt.)
A	€ 55.36 (€ 46.13 exkl. MWSt.)
CH	SFr. 76.90 (SFr. 71.47 exkl. MWSt.)