

René E. Huber

DER KUNDE IST UNSER SCHIEDSRICHTER

Für jeden, der Neukunden gewinnen und Stammkunden verteidigen will.

3. überarbeitete Auflage,
ca. 140 Seiten, 13,0 x 20,5 cm
Leinen mit Schutzumschlag
Ca. € (D) 14,90 | ca. € (A) 14,90 |
ca. CHF 23,50

Signum
ISBN 978-3-85436-360-6
Juni 2012



→ In diesem Buch lernen Sie, die Kaufmotive, Kaufwiderstände und Kommunikationsstile der verschiedenen Kundentypen zu erkennen. Sie lernen, wie Sie Ihre Verkaufsargumente den Entscheidungspräferenzen der Kunden anpassen. Denn Menschen sind verschieden – Kunden auch!

Das Buch gibt Anleitungen, wie Sie Verkaufsverhandlungen gewinnen, auch wenn sich Ihre Produkte kaum von denen der Konkurrenz unterscheiden. Sie erarbeiten Argumente, warum ein Interessent bei Ihrem Unternehmen kaufen soll und nicht woanders und wie Sie Ihre guten Kunden binden können. Denn die Konkurrenz wird versuchen, Ihre guten Kunden abzuwerben. Die Kunden sind die Schiedsrichter, sie entscheiden über den Fortbestand der Geschäftsbeziehung oder über die Wahl eines neuen Lieferanten.



René E. Huber gilt als einer der renommiertesten Führungs- und Verkaufstrainer. Seine Spezialgebiete sind die Neukundengewinnung, Führen von Verkaufsteams und Business Kommunikation. Seit 16 Jahren ist er nun selbständiger Trainer und hat sechs Bücher und viele Fachartikel veröffentlicht. Er ist seit 20 Jahren Mitglied im renommierten Club55, der Gemeinschaft europäischer Verkaufsexperten sowie Expert Mitglied bei der GSA – German Speakers Association. Er rangiert unter den Top 100 Vortragsrednern und ist Trainer der Referentagentur Speakers Excellence. Seine Praxis holte er sich bei IBM, wo er über 20 Jahre im Verkauf, Verkaufsmanagement und als Leiter Ausbildung tätig war.

René E. Huber

IM WETTKAMPF UM NEUE KUNDEN

3. überarbeitete Auflage,
ca. 128 Seiten, 13,0 x 20,5 cm
Leinen mit Schutzumschlag
Ca. € (D) 14,90 | ca. € (A) 14,90 |
ca. CHF 23,50

Signum
ISBN 978-3-85436-436-8
August 2012



→ In diesem Buch erfahren Sie, was Topverkäufer und Spitzensportler gemeinsam auszeichnet und was Sie im Verkaufsberuf davon umsetzen können. Huber erklärt die Parallelen von Verkaufserfolg und Kampfsport einerseits aus seiner Zeit bei IBM, wo er 20 Jahre im Verkauf- und Verkaufsmanagement tätig war. Zuletzt als Leiter Ausbildung. Andererseits betrieb er als Schwarzgurträger selber 15 Jahre Spitzensport und kämpfte in verschiedenen Auswahlmannschaften. Während 20 Jahren war er auch hier als Trainer tätig.

Er beschreibt die neuesten Erkenntnisse aus der Verkaufspsychologie und Verhaltenswissenschaften und gibt Ihnen praxisbezogene Hinweise von der Gewinnung neuer Kunden bis zum Verteidigen Ihrer Stammkunden. Die meisten Verkaufsbücher geben Tipps, wie Sie sich verhalten sollen, wenn Sie beim Kunden sind. Jedoch wenige geben Hinweise, wie Sie überhaupt zum Kunden kommen. Nicht das Gespräch – sondern der Termin ist heute das Schwierigste. Dieses Thema wird hier ausführlich behandelt.

PRESSE / MARKETING

- Besprechungsangebot
- Wirtschaftsredaktionen
- Fachzeitschriften Verkauf
- Unternehmensführung
- Personalführung