

(Library ebook) Erfolgreich verkaufen im B2B: Wie Sie Kunden analysieren, Geschäftspotenziale entdecken und Aufträge sichern

Erfolgreich verkaufen im B2B: Wie Sie Kunden analysieren, Geschäftspotenziale entdecken und Aufträge sichern

Von Hartmut Sieck, Andreas Goldmann
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrang: #1477581 in BcherVerffentlicht am: 2007-08-15Abmessungen: 8.74 x .67b x 6.69l, .0 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe150 Seiten | File size: 16.Mb

Von Hartmut Sieck, Andreas Goldmann : Erfolgreich verkaufen im B2B: Wie Sie Kunden analysieren, Geschäftspotenziale entdecken und Aufträge sichern before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Erfolgreich verkaufen im B2B: Wie Sie Kunden analysieren, Geschäftspotenziale entdecken und Aufträge sichern:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen8 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Wenn es

nichts mehr zu schreiben gibt?! Aufhören!! Von Helmut Scharfenort Fachbücher sind teuer und wenn jemand bereit ist dafür Geld auszugeben, dann kann derjenige erwarten, dass das Buch sich mit dem Schwerpunkt befasst, was der Titel und Klappentext verspricht. Das 150 Seiten Buch beginnt sehr vielversprechend, aber nach 2/3 hat man das Gefühl es soll unnötig aufgeplustert werden. Warum wird fast 10 Seiten über die Power Point Präsentation geschrieben, welche kurz darauf als ungeeignet dargestellt wird oder warum gibt es allgemeine Basistipps für Verkäufer (Bitte mehr Lächeln, Halten Sie Blickkontakt etc.) in einem Buch über den Verkauf im B2B? Für Verkaufsanfänger gibt es andere Bücher, welche ausführlicher über die Verkaufsbasics schreiben. Die wenigen Ratschläge und Tipps für den Verkauf im B2B sind informativ und gut, aber für den Buchpreis ist es zu wenig.

Pressestimmen "Mit zahlreichen Checklisten, Praxistipps und der Möglichkeit, zusätzliche Tools online abzurufen, stellt 'Erfolgreich verkaufen im B2B' anwendungsorientierte Lösungsansätze für sämtliche Teilaspekte des Geschäftsanbahnungsprozesses zur Verfügung und kann so dazu beitragen, die Anzahl erfolgreicher Verkaufsabschlüsse zu erhöhen." Marketing St. Gallen, 06/2008 Werbetext Praxisleitfaden für den erfolgreichen B2B-Verkauf Kurzbeschreibung Dieser Praxisleitfaden fokussiert auf die besonderen Herausforderungen im B2B-Vertrieb. Durch eine systematische Kundenanalyse und eine gründliche Wettbewerbsanalyse, die sich konkret auf den Kunden bezieht, lassen sich neue Geschäftspotenziale identifizieren. Der Aufbau eines systematischen Beziehungsmanagements wird ebenso detailliert behandelt wie das konkrete Verkaufsgespräch beim Kunden. Mit zahlreichen Checklisten, praktischen Tipps und Downloads im Internet.