

(Get free) Erfolgreiche Zusatzempfehlung

Erfolgreiche Zusatzempfehlung

Von Stefie Rapp

audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #422275 in BcherVerffentlicht am: 2012-08-17Abmessungen: 9.49 x .39b x 6.73l, Einband: Taschenbuch141 Seiten | File size: 42.Mb

Von Stefie Rapp : Erfolgreiche Zusatzempfehlung before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Erfolgreiche Zusatzempfehlung:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Super fr fr die AusbildungVon Michele-Mario GebauerIn dem Buch werden Kundengesprche gezeigt und besonders die Zusatzempfehlungen in de Vordegrund gestellt. Die Gesprche laufen zwar immer nache dem selben Schema ab, denoch nicht verkehrt fr die PTA Schule im Fach Apothekenpraxis zum Thema Kundengesprche. Es wird auch das heikle Thema "Rabattvertrge" so erklrt, dass man es an seine Kunde einfach und verstndlich weitergeben kann.2 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Praxisorientiertes Werk fr Einsteiger in den ApothekenalltagVon Ren GromannStefie Rapp bereichert durch ihre Erfolgreiche Zusatzempfehlungen die praxisorientierte Fachliteratur fr

den Verkauf von Pharmazeutika im alltäglichen Apothekengeschäft. Die klare Struktur bietet besonders Berufsanfängern und Quereinsteigern einen wertvollen Einblick zu relevanten Indikationsgebieten. Nicht zuletzt spiegelt sich genau darin ihr Erfahrungsschatz wider, den sie sich durch viele Jahre als erfolgreiche Verkaufstrainerin in einer Vielzahl an Apotheken angeeignet hat. Sie berzeugte mich durch ihre besondere Kompetenz Dinge auf den Punkt zu bringen. Ein großartiges Buch für alle, die Arzneimittel in Apotheken verkaufen. 4 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Nicht empfehlenswert. Von ABC Das Buch ist in drei große Kapitel gegliedert, wobei sich das erste Kapitel auf das Beratungsgespräch (Aufbau, Körpersprache, Wortwahl), das zweite auf konkrete AM-Beispiele und das dritte Kapitel auf spezielle Kommunikationsprobleme (schwierige Kunden, Empathieaufbau etc.) bezieht. Den größten Stellenwert nimmt das zweite Kapitel ein. Es wird jeweils zu bestimmten Indikationen ein Kundenwunsch genannt zu dem dann in Tabellenform Fragen gestellt werden. Hierbei liefert jeweils die Abschlussfrage eine Zusatzempfehlung. Als Nachschlagewerk ist es meiner Meinung nach aber völlig ungeeignet. Die Fragen sind fast immer identisch ("Ist das Medikament für Sie?", "Seit wann haben Sie die Beschwerden?"), werden aber jedesmal erneut aufgeführt. Für die Zusatzempfehlung wird dann jeweils nur eine Frage mit Antwort vorgegeben und auch nur ein Präparat genannt. Als Buch, welches sich gezielte mit der Zusatzempfehlung auseinandersetzt ist dies einfach zu wenig, da gibt es deutlich bessere Bücher.

Pressestimmen "Das 130 Seiten umfassende Werk ... ist insbesondere für die tägliche Arbeit von PTAs ein hervorragender Ideenlieferant für Therapieergänzungen." BBE CHEF-TELEGRAMM APOTHEKEN SPEZIAL Nr. 594_19/12/2012 Kurzbeschreibung Zusatzempfehlung inklusive Sicher haben Sie auch schon die positive Erfahrung gemacht: Ein gelungenes Beratungsgespräch mit Zusatzverkauf macht Spaß. Ihre Kunden fühlen sich umfassend beraten und Sie tragen gleichzeitig zum Erfolg Ihrer Apotheke bei. Die Autorin zeigt Schritt für Schritt, wie Sie Ihr Beratungsgespräch in der Apotheke erfolgreich führen können: Mit welchen Fragen Sie den Bedarf des Kunden ermitteln Welche Zusatzempfehlungen zur jeweiligen Indikation passen Wie Sie mit hilfreichen Tipps Ihr Kundengespräch abrunden Sie erfahren, wie der Zusatzverkauf zur logischen Konsequenz Ihrer Beratung wird. Zu den häufigsten Indikationen von A wie Allergie bis W wie Wechseljahrsbeschwerden gibt es Praxisbeispiele für Kundengespräche. Dieses Buch begleitet Sie bei Ihrer täglichen Arbeit als Ideenlieferant für Therapieergänzungen. So gelingt der Zusatzverkauf mühelos.