


[Read now] (Ver)kaufen leicht gemacht (edition praxiswissen)

(Ver)kaufen leicht gemacht (edition praxiswissen)

Von Barbara Hagen-Bernhardt

*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #1357787 in BcherVerffentlicht am: 2008-08-14Einband:
Taschenbuch80 Seiten | File size: 62.Mb

Von Barbara Hagen-Bernhardt : (Ver)kaufen leicht gemacht (edition praxiswissen) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised (Ver)kaufen leicht gemacht (edition praxiswissen):

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Alle Erwartungen erfülltVon M. ZaricFr viele von uns Therapeuten ist das Verkaufen keine leichte bung. Die Autorin schffft es in wunderbarer Weise dieses Problem aufzuarbeiten und Lsungen aufzuzeigen.0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Verkaufen leicht gemachtVon EscOe'Verkaufen leicht gemacht' setzt sich mit einem fr die meisten Physiotherapeuten kontroversen Thema auseinander ' dem Verlauf von Zusatzleistungen an Patienten. Dabei geht es aber nicht, wie der Titel zunchst vielleicht vermuten lsst, um das Verkaufen um jeden Preis, sondern darum die Bedenken der Therapeuten zu nehmen, ihren Patienten notwendige/hilfreiche/ergnzende Therapiemglichkeiten

anzubieten und ihnen in ihrer Rolle als Fachmann beratend zur Seite stehen. Dieses Buch bietet neue Denkanstöße für Physiotherapeuten, die sich bisher scheuten ihren Patienten Zusatzleistungen vorzuschlagen und dafür Geld zu verlangen. Es ist leicht und schnell lesbar und bietet hilfreiche Tipps im Umgang mit den Patienten und dem Vertrieb von Zusatzleistungen. Außerdem baut es evtl. auftretende Gewissensbisse ab. 'Verkaufen leicht gemacht' richtet sich sowohl an Praxisinhaber als auch an angestellte Physiotherapeuten.

Produktbeschreibung Therapeuten fühlen sich häufig nicht wohl, wenn sie Patienten etwas verkaufen sollen. Assoziieren Sie mit "Verkaufen" auch ein negatives Gefühl? Was heißt es denn, therapeutische Leistungen zu verkaufen? Verkaufen bedeutet beraten, empfehlen, neue Möglichkeiten aufzeigen und Nutzen bringen. Verkäufer helfen anderen bei der Lösung ihrer Probleme. Mit Übungen, Checklisten und anschaulichen Beispielen gelingt es der Autorin, die Chancen des Verkaufens zu erkennen. Das Arbeitsbuch enthält ein umfangreiches Glossar und ist die ideale Grundlage für interne Verkaufsschulung in der Praxis.

Kurzbeschreibung Verkauf ist ein unverzichtbarer Bestandteil gelungener Therapie! Tatsächlich nutzt auch das beste Fachwissen nur dann etwas, wenn man es kommunizieren kann. Doch viele Therapeuten bringen sich mit ihrer Aversion gegen den Begriff Verkaufen um die Möglichkeit, ihre Patienten erfolgreicher zu machen, selbst noch zufriedener in ihrem Beruf zu sein und die Wirksamkeit und Bedeutung der Heilmitteltherapie in Deutschland bekannt zu machen. Zählten auch Sie bisher zu den Verkaufsverweigerern? Die erfahrene Trainerin Barbara Hagen-Bernhard macht es Ihnen mit diesem Leitfaden leicht, zum überzeugten Therapieverkäufer zu werden. Ihr Credo lautet: Verkäufer sind Menschen, die anderen bei der Lösung ihrer Probleme helfen! Und dass sie schon in vielen Praxen selbst erfolgreiche Verkaufstrainings durchgeführt hat, merkt man ihrem Buch an. Mit Übungen, Checklisten und anschaulichen Beispielen gelingt es Hagen-Bernhard, dass sich selbst hartnäckige Skeptiker mit dem Thema auseinandersetzen und die Chancen des Verkaufens erkennen. Das Arbeitsbuch (Ver-)kaufen leicht gemacht enthält ein umfangreiches Glossar und ist die ideale Grundlage für die interne Verkaufsschulung einer Praxis. über den Autor und weitere Mitwirkende
Barbara Hagen-Bernhard Als Referentin, Trainerin und Coach unterstützt Barbara Hagen-Bernhard seit 1982 Menschen auf ihrem Weg zum Erfolg. Besondere Schwerpunkte setzt das 1956 in Mainz geborene heutige Nordlicht in den Bereichen Kommunikation, Führung und Entwicklung persönlicher Potenziale. Die Mutter von zwei Kindern arbeitete nach ihrem Lehramtsstudium einige Jahre mit Jugendlichen, bevor sie 1994 in die Erwachsenenbildung wechselte. Der Motor, der sie vorwärts treibt, ist nach eigenen Aussagen ihre Neugierde. Darum hat sie sich in vielen Jahren durch Fort- und Weiterbildungen ein umfangreiches Wissen u. a. in den Bereichen NLP, Kinesiologie, Kommunikation, Gesprächstherapie und Persönlichkeitsentwicklung angeeignet. Die erforderlichen Kraft- und Energiereserven tankt sie in all den Jahren in ihrer Freizeit durch zahllose Theaterprojekte auf. Ihr Motto: Ich liebe das Leben!