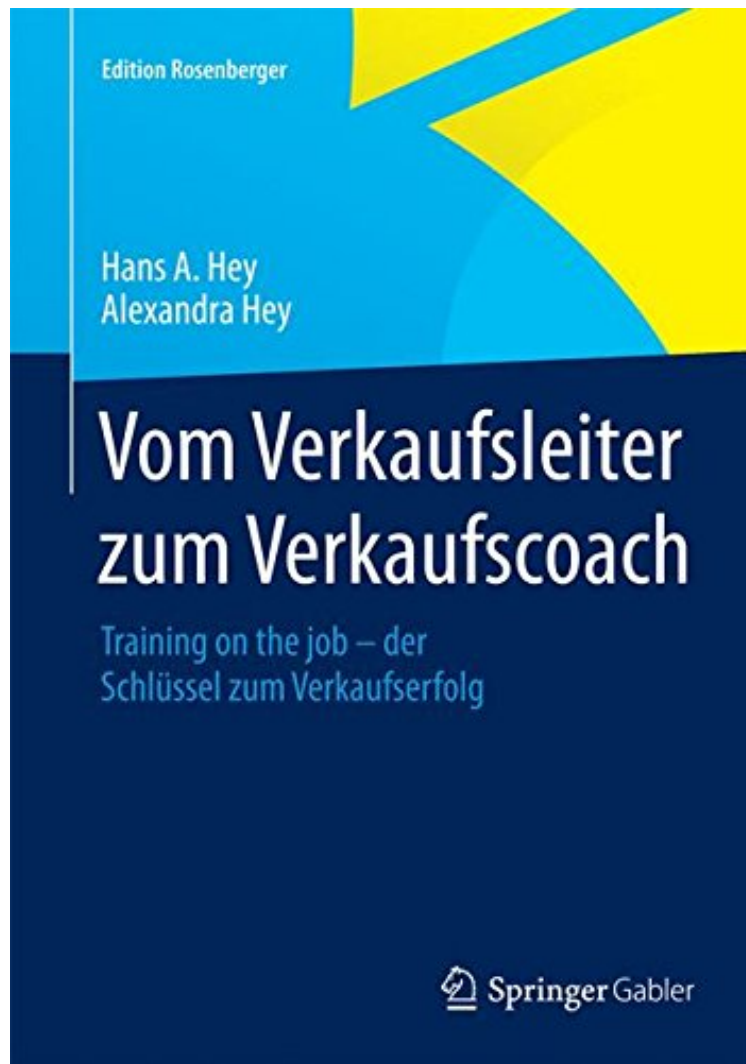


[Free] Vom Verkaufsleiter zum Verkaufscoach: Training on the job der Schlssel zum Verkaufserfolg (Edition Rosenberger)

Vom Verkaufsleiter zum Verkaufscoach: Training on the job der Schlssel zum Verkaufserfolg (Edition Rosenberger)

Von Hans A. Hey, Alexandra Hey

*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #874853 in BcherVerffentlicht am: 2014-12-18Abmessungen: 9.61 x .31b x 6.69l, .0 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe102 Seiten | File size: 74.Mb

Von Hans A. Hey, Alexandra Hey : Vom Verkaufsleiter zum Verkaufscoach: Training on the job der Schlssel zum Verkaufserfolg (Edition Rosenberger) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Vom Verkaufsleiter zum Verkaufscoach: Training on the job der Schlssel zum Verkaufserfolg (Edition Rosenberger):

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Fr alle, die Ihre Verkufer zu mehr Erfolg fhren wollen, ein MussVon KundeVerkaufen kann man nicht in Seminaren lernen

Verkaufen lernt man in der Praxis nur von wem? Am Besten vom Meister, dem Verkaufsleiter. Das Buch gibt all denen Praxistipps und Werkzeuge an die Hand, die Verkäufer zu mehr Erfolg führen dürfen. Die Systematik des Buches ist hervorragend. Die Checklisten aus der Praxis sind unmittelbar einsetzbar. Dieses Buch ist nicht nur für Verkaufsleiter. Es ist für all diejenigen, welche die Aufgabe haben, Menschen im Vertrieb anzuleiten und systematisch zu Erfolgen zu führen. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ideales Praxiswerkzeug für Verkaufsleiter und Verkäufer. Von Operus. Viele Verkäufer gleichen Pianisten, die am Klavier sitzen und als scheinbar "geborene Verkäufer" gekonnt improvisieren. Diese Zufallsmethode reicht im heutigen harten Markt, im Umgang mit professionellen Einkäufern und im Verdichtungswettbewerb keinesfalls mehr aus. Verkaufsmitarbeiter müssen nach "Noten" spielen können, das heißt: Die Regeln, die Systematik, das Wissen, Können und die notwendigen Fähigkeiten ihres Berufes kennen, verinnerlicht haben und bewußt abrufen und anwenden können. Wirklich verkaufen lernen Verkäufer nur am Ort des Verkaufens im Kontakt mit dem Kunden. Kein Seminar kann dieses Training in der Verkaufspraxis ersetzen. Wenn die Führungskraft im Verkauf motivierte, leistungsstarke Mitarbeiter heranbilden will, ist dieses Buch dafür eine ausgezeichnete Basis. Praxisnähe ist die große Stärke dieses Leitfadens. Neben verständlichem Grundsatzwissen helfen sofort umsetzbare Checklisten, Tests und Kontrollinstrumente rasch ein wirkungsvolles Training und Coaching gemeinsam mit dem/den Verkaufsmitarbeiter(n) aufzubauen und durchzuführen. Bei den Autoren ist praktisch auf jeder Seite die jahrzehntelange Verkaufs- und Trainingserfahrung erlebbar. Der angebotene Stoff ist didaktisch gut aufbereitet, in Lernschritten aufgegliedert und es werden Erfolgskontrolle und Transferhilfen angeboten. Fazit: Dem Verkaufsleiter, Trainer und den Verkäufern wird durch das in diesem Buch methodisch hervorragend dargestellte Training on the Job der Schlüssel zum Verkaufserfolg durch leistungsstärkere, besser motivierte Mitarbeiter in die Hand gegeben.

Pressestimmen. Führen und Coachen sind zwei unterschiedliche Paar Schuhe. Wer eine gute Führungskraft ist, ist noch längst nicht ein guter Coach! Doch wer als Führungskraft Vertriebsmitarbeiter gezielt weiterentwickeln möchte, der benötigt neben der entsprechenden Sozial- auch die passende Methodenkompetenz und die passende Systematik im Coachingprozess. Die Autoren verbinden in idealer Weise ihre jahrzehntelange Erfahrung mit der nötigen theoretischen Struktur zu einem praxisgerechten Leitfaden. Eine Pflichtlektüre für Coaches und alle, die es werden wollen. Dirk Kreuter, kreuter: neukunden mit garantie, Bochum, Trainer des Jahres 2010. Kurzbeschreibung. Verkaufsleiter sind Multitalente. Eine ihrer wichtigsten Aufgaben besteht darin, ein leistungsstarkes Mitarbeiterteam aufzubauen, das beim Kunden berzeugt. Verkaufspsychologie kann zwar im Seminar vermittelt werden, doch Verkaufen selbst wird am besten vor Ort gelernt. Die erfahrenen Autoren legen dazu ein äußerst nützliches Buch mit praxiserprobten Werkzeugen vor. Checklisten, Auswertungsbogen und Fallbeispiele sind für den eigenen Einsatz direkt anwendbar. Ein Training in lebendigem Dialog, ungezwungen und ohne Kontrollcharakter. Der Erfolg wird Ihnen recht geben. Entstanden in Zusammenarbeit mit der Fachgruppe Verkauf im BDVT. Buchrückseite. Partnerschaftlich trainieren erfolgreich verkaufen. Verkaufsleiter sind Multitalente. Eine ihrer wichtigsten Aufgaben besteht darin, ein leistungsstarkes Mitarbeiterteam aufzubauen, das beim Kunden berzeugt. Verkaufspsychologie kann zwar im Seminar vermittelt werden, doch Verkaufen selbst wird am besten vor Ort gelernt. Die erfahrenen Autoren legen dazu ein äußerst nützliches Buch mit praxiserprobten Werkzeugen vor. Checklisten, Auswertungsbogen und Fallbeispiele sind für den eigenen Einsatz direkt anwendbar. Ein Training in lebendigem Dialog, ungezwungen und ohne Kontrollcharakter. Der Erfolg wird Ihnen recht geben. Entstanden in Zusammenarbeit mit der Fachgruppe Verkauf im BDVT. Hans A. Hey ist Ehrenpräsident des BDVT und hat als erfolgreicher Trainer und Berater für sein Lebenswerk viele Preise und Auszeichnungen erhalten. Dr. Alexandra Hey war im Bereich Change Management und Organisationsentwicklung tätig und ist heute Leiterin Produktmanagement einer deutschen Versicherung. Führen und Coachen sind zwei unterschiedliche Paar Schuhe. Wer eine gute Führungskraft ist, ist noch längst nicht ein guter Coach! Doch wer als Führungskraft Vertriebsmitarbeiter gezielt weiterentwickeln möchte, der benötigt neben der entsprechenden Sozial- auch die passende Methodenkompetenz und die passende Systematik im Coachingprozess. Die Autoren verbinden in idealer Weise ihre jahrzehntelange Erfahrung mit der nötigen theoretischen Struktur zu einem praxisgerechten Leitfaden. Eine Pflichtlektüre für Coaches und alle, die es werden wollen. Dirk Kreuter, kreuter: neukunden mit garantie, Bochum, Trainer des Jahres 2010