



Verkaufen will gelernt sein - bequem und flexibel mit dem Hörbuch zum Standardwerk

Buch-Bestseller von Hans Fischer nun auch als Hörbuch beim VDMA Verlag

Produkte und Dienstleistungen souverän und erfolgreich verkaufen: Kein leichtes Unterfangen in Zeiten von Finanzkrisen, Web 2.0 und ständig gewiefter werdenden Entscheidern und Verbrauchern. Wie Sie als Verkäufer auf dem Weg zum Abschluss jedes Hindernis meistern, erklärt Verkaufs- und Management-Trainer Hans Fischer im renommierten "Handbuch für den nachhaltigen Verkaufserfolg", das nun auch als Hörbuch (erhältlich bei www.audible.de und www.soforthoeren.de) beim VDMA Verlag erschienen ist - das ideale Medium für Vertriebler, die bequem und flexibel bewährte Methoden auffrischen und neue kennenlernen wollen.

Von der Terminvereinbarung mit Entscheidern über die ersten Minuten des Verkaufsgesprächs bis zur Kunst der Bedarfserweckung und Einwandbehandlung, von der eindrucksvollen Präsentation über Erfolgshetorik bis zum gelungenen Messeauftritt - der Autor lässt kein Thema aus, das für angehende, aber auch für erfahrene Verkäufer relevant ist. Die Vertriebsbranche ist sich einig: Bewährte Methoden werden mit konkreten Beispielen plastisch vor Augen geführt, und selbst langjährige Profis gewinnen durch zahlreiche Tricks und Geheimtipps.

"Gerade der Verkäufer von technischen Investitionsgütern steht vor der großen Herausforderung, dem Kunden die Unterschiede zum Wettbewerb glaubhaft zu vermitteln und für ihn den spezifischen Nutzen darzustellen", erklärt Hans Fischer. "Hier tun sich vor allem die sehr technisch geprägten Verkaufingenieure schwer. Sie waren die ganze Zeit gewohnt, dem Kunden das Produkt nur technisch zu erklären."

Weiterhin sind Vertriebsunternehmen permanent gezwungen, die immer höher steigenden Vertriebskosten in den Griff zu bekommen. Speziell für diese Aufgabenstellungen liefert das "Handbuch zum Hören" die passenden Ratschläge, so der Autor: "Der Verkäufer lernt, wie er am besten eine kundenspezifische Nutzenargumentation aufbauen kann, die sein Angebot deutlich vom Wettbewerber abhebt und die Verkaufszyklen reduziert. Damit kommt der Verkäufer schneller zum Abschluss, und die Vertriebskosten sinken."

Das Fachbuch - ob als gedruckte Fassung oder bequem für Autofahrten als Hörfassung - richtet sich an Unternehmer und Verkaufsmanager, die ihre Vertriebsmannschaft noch wirkungsvoller aufstellen wollen; an den Verkaufsprofi, damit er noch die eine oder andere Feinheit seiner Verkaufstechnik optimieren kann; an den Vertriebsingenieur wie auch an den Verkaufseinsteiger.

Das als Download erhältliche Hörbuch ist die speziell für diese Form der Rezeption adäquat gekürzte, autorisierte Hörfassung des gleichnamigen Buches, das 2009 im VDMA Verlag erschienen ist. Drei Sprecher sorgen für eine abwechslungsreiche akustische Präsentation der Fachinformationen.

Erhältlich ist das Hörbuch - schnell und rund um die Uhr erreichbar - im führenden Downloadportal www.audible.de (mit Komfortfunktionen für iPhone, iPod und Audible-fähige MP3-Player) sowie als MP3-Download bei www.soforthoeren.de, wo neben dem Gesamtwerk auch alle einzelnen Kapitel je nach themenspezifischem Interesse heruntergeladen werden können. Die Gesamtausgabe kostet 24 Euro, einzelne Kapitel jeweils 99 Cent.

Hörbuch und Buch

Hans Fischer

Handbuch für den nachhaltigen Verkaufserfolg -

Praxisbewährte Konzepte, Taktiken und Strategien für den Verkauf von beratungsintensiven Produkten im Außendienst

Umfang des Hörbuchs: 190 Minuten

Erschienen im Mai 2011 im VDMA Verlag

Autorisierte Hörfassung mit René Wagner, Martin Falk, Karen Schulz-Vobach

Preis: 24 Euro (Gesamtausgabe) oder themenspezifisch pro Kapitel 99 Cent

Erhältlich in diesen Downloadportalen:

- Audible: <http://springhin.de/audible.vdma.verkaufserfolg>

- Soforthoeren.de: <http://springhin.de/soforthoeren.verkaufserfolg>

Umfang des Buchs: 250 Seiten

Erschienen 2009 im VDMA Verlag

Preis: 24,90 Euro

ISBN: 978-3-8163-0572-9

Nähere Informationen: www.vdma-verlag.de/p475.html

Pressekontakt

VDMA Verlag

Herr Thomas Roggel

Lyoner Straße 18

60528 Frankfurt

vdma-verlag.de

Thomas.Roggel@vdma.org

Firmenkontakt

VDMA Verlag

Herr Thomas Roggel

Lyoner Straße 18

60528 Frankfurt

vdma-verlag.de
Thomas.Roggel@vdma.org

VDMA steht für innovative Technologien und betriebswirtschaftliche Lösungen, er ist Name und Marke für fast 3000 Unternehmen in 38 Branchen und Fachverbänden. Die Hörbuch-Umsetzungen des Verlags bieten Management-Wissen abwechslungsreich und perfekt aufbereitet für die flexible Nutzung.

Anlage: Bild

