



Was Geschäftskunden von ihren Anbietern erwarten

Einen Geschäftskunden zum Anbieterwechsel zu bewegen ist nicht einfach - doch möglich

Die meisten Kunden aus dem Businessbereich vergeben ihre Aufträge an die Anbieter, mit denen sie bereits zusammenarbeiten. Damit wird es überaus schwierig, neue Geschäftskunden für sich zu gewinnen. Ein E-Book befasst sich jetzt gezielt mit dem Thema, was Geschäftskunden von ihren Anbietern erwarten und was einen Geschäftskunden tatsächlich zum Anbieterwechsel bewegt.

Die Erfolgsfaktoren im B2B-Selling sind ein überaus wichtiges und zuweilen dennoch zu wenig beachtetes Thema. Aufklärung verschafft ein aktuelles E-Book aus dem praxiswissen Fachverlag. In gewohnt komprimierter Form und mit spürbarer fachlicher Kompetenz informiert das expertBook darüber, welche Möglichkeiten bestehen, um Neukunden aus dem Business-Bereich zu gewinnen.

Ein preislich attraktiveres Angebot ist noch immer ein stichhaltiges Argument für einen Anbieterwechsel. Allerdings kann und will längst nicht jeder Anbieter die Preisschraube nach unten drehen. Mit welchen anderen Argumenten lässt sich also ein Geschäftskunde dazu bewegen, auf das Angebot eines neuen Anbieters einzugehen? - Verblüffend plausible Antworten auf diese Frage liefert das E-Book "Was Geschäftskunden von ihren Anbietern erwarten": Geschäftskunden wollen einen professionellen Anbieter - und eine hohe Qualität. Je professioneller der Verkaufsprozess, umso größer die Wahrscheinlichkeit, einen neuen Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden zu halten. Wie ein Anbieter diesen und weiteren Erwartungen seiner Geschäftskunden gerecht wird, beschreibt dieses E-Book in prägnanten und eingängigen Worten. Wer also Neukunden aus dem Business-Bereich erfolgreich akquirieren will, ist gut beraten, sich das expertBook zum Thema herunterzuladen.

Der Autor

Eduard Klein ist Geschäftsführer und Master-Trainer der frontline consulting group.

Die frontline consulting group ist Anbieter für Beratung, Training und Coaching für nachhaltige Personalentwicklung und praxisorientierte Weiterbildung.

Zu den Kunden der frontline consulting group gehören Top-Unternehmen wie Siemens, Continental, Audi AG, Daimler AG, BMW AG, Nokia, Dekra, KPMG, Nestlé, BASF, Bosch, Nikon, Sony, McDonalds, TÜV Süd und viele mehr.

Das Know-how entstand aus der Beobachtung und Begleitung von mehr als 20.000 Fach- und Führungskräften durch praxiserfahrene Trainer. Die Ratgeber der frontline consulting group im Praxiswissen Fachverlag verbinden theoretisches Wissen ganz gezielt mit praxisorientiertem Know-how für die erfolgreiche Umsetzung in der Praxis.

Unternehmens-Webseite: <http://www.frontline-consulting.de>

Informationen zu Verkaufstraining

Der Verlag

Der Praxiswissen Fachverlag stellt das Know-how erfahrener Fachexperten komprimiert und auf das Wesentliche reduziert zur Verfügung und ermöglicht so ein schnelles und einfaches Lesen - überall auf der Welt.

Optimiert für das Lesen am Bildschirm und an mobilen Endgeräten:

praxiswissen.de ermöglicht das entspannte Lesen im Büro, zuhause am PC, am iPhone, auf eBook-Readern wie Kindle und Sony oder unterwegs am Notebook. Das besondere Format ermöglicht ein schnelles Lesen und einfaches Erfassen der wesentlichen Informationen und erleichtert so den erfolgreichen Transfer von bewährtem Wissen in die tägliche Praxis. Die Leser können effizienter in Ihrem Job werden, durch fundiertes Wissen bessere und nachhaltigere Entscheidungen treffen und sich für herausfordernde Aufgaben qualifizieren.

Mehr Informationen hier:

Praxiswissen Fachverlag GmbH
Maximilianstr. 13
80549 München

Kontaktinformationen auf der Internetseite zum Verlag: <http://www.praxiswissen.de>

Pressekontakt

frontline consulting GmbH

Herr Eduard Klein
Maximilianstr. 13
80539 München

frontline-consulting.de
presse@frontline-consulting.de

Firmenkontakt

frontline consulting GmbH

Herr Eduard Klein
Maximilianstr. 13
80539 München

frontline-consulting.de
presse@frontline-consulting.de

Die frontline consulting group ist Anbieter für Beratung, Training und Coaching für nachhaltige Personalentwicklung und praxisorientierte Weiterbildung.

Anlage: Bild

