

Das große Geffroy Top-Verkäufer-Handbuch

Vielleicht die nächste Verkaufsbibel?



"Verkaufen ist die Kunst des Jahrhunderts", erklärt Vertriebsguru Edgar K. Geffroy, "doch heute ist die große Herausforderung die Zeit." Geffroy hat mit seinem Top-Verkäufer-Handbuch ein Nachschlagewerk verfasst, das Verkaufswissen jederzeit verfügbar macht. Nie zuvor wurde in dieser Kombination ein Verkaufsbuch so konkret, praxisnah, sofort umsetzbar und auf das Wesentliche konzentriert geschrieben. Eine Zeit sparende Lektüre: Jede Seite ist in weniger als fünf Minuten zu lesen. Die 1-Seiten-Methode ist der Clou für jeden Verkäufer, der Antworten auf konkrete Fragen haben möchte, aber nie Zeit hat, um ein ganzes Buch zu lesen.

Mit diesem Standardwerk sind Verkäufer perfekt für den Verkaufsalltag gerüstet: Schneller kann man Verkaufserfolge nicht umsetzen. 250 wichtige und drängende Fragen aus dem Verkaufsalltag wurden zusammengetragen und jeweils mit den besten Antworten und Erfolgsstrategien präsentiert. Unter anderem:

- n Wie fängt man ein Verkaufsgespräch an?
- n Wie reagiert man auf Standardeinwände?
- n Welche Preisverkaufstaktik entscheidet über Aufträge?
- n Wie argumentiert man gegen Wettbewerber?
- n Wie verhält man sich bei Rabattforderungen?
- n Wie bringt man ein neues Produktan den Mann?
- n Welche Fragemethode sollte man in kritischen Situationen anwenden?
- n Wie entkräftet man Einwände?
- n Wie weit sollte man sich Kunden anpassen?

Mit dem Geffroy Top-Verkäufer-Handbuch können Verkäufer in kürzester Zeit ein Verkaufsthema herausgreifen und trainieren - egal ob sie unterwegs zum Kunden sind oder am Schreibtisch sitzen. Kurz, prägnant und immer nah am Tagesgeschäft bietet der Autor hier einen reichen Fundus seiner gesammelten Kenntnisse aus 25 Jahren Verkaufsberatung. Das Top-Verkäufer-Handbuch setzt Maßstäbe und ist ein Muss für jeden, der ein Top-Verkäufer werden oder bleiben will. Es könnte die nächste Verkaufsbibel für den Vertrieb werden.

Der Autor

Edgar K. Geffroy ist einer der bekanntesten und gefragtesten Verkaufsexperten in Europa. Der Erfinder des Clienting gilt als Trendbrecher und Querdenker, als Visionär, der aus Trends die Herausforderung für das Business von morgen erkennt. Seit 25 Jahren entwickelt er innovative Modelle zur Vertriebsoptimierung. Kürzlich stellte er das bahnbrechende Konzept des dritten Vertriebsweges vor. Sein Buch "Das Einzige, was stört, ist der Kunde" ist einer der größten Wirtschaftsbestseller eines deutschsprachigen Autors.

Ehrung für eine außerordentliche Lebensleistung:

Am 7. September 2007 wurde Edgar K. Geffroy in die German Speakers Hall of Fame® aufgenommen. Dies ist die höchste Auszeichnung der German Speakers Association und spiegelt außerordentliche Anerkennung, Respekt und Bewunderung der Mitglieder der GSA sowie der gesamten Expertenbranche wider.

Bestellen Sie jetzt das Buch unter:
<http://www.geffroy.de/index.php?id=39>