

Praktische Umsetzungstipps von 52 Verkaufsexperten

Messbar mehr Verkaufserfolg

SYLVIA HAUSCHILD



Wohl keine Abteilung ist so erfolgsabhängig wie der Vertrieb. Oft entscheidet sich hier das Wohl und Wehe des Unternehmens – ohne erfolgreichen Vertrieb kein Unternehmenswachstum. Und darum brauchen die Vertriebsleiter kreative und innovative Ideen und Konzepte, wie sie mehr Verkaufserfolg erreichen können

In jedem der zumeist knapp sechseitigen Beiträge beschreiben die Autoren einen praxiserprobten und rasch ein- und umsetzbaren Erfolgsweg. Der Zugang zu mehr Umsatz ist dabei jedes Mal ein anderer: Mal führt er über die kontinuierliche und kraftvolle Neukundenakquisition, mal über eine Optimierung der Verkaufskompetenzen der Verkäufer, mal über die Begeisterungs- und Motivationskompetenz oder die Führungsqualitäten des Vertriebsleiters. Und mal führt er über die Kundenzufriedenheit durch absolute Serviceorientierung

Wie in einem gut sortierten Einkaufsgeschäft streift der Leser durch die Kapitel dieses Buches und nutzt das jeweilige Vertriebs-Know-how eines renommierten Verkaufsexperten. Durch die Vielfalt und Verschiedenartigkeit der Konzepte und Tipps lohnt sich die Lektüre für wohl jeden Leser: Dieser kann sich gezielt die Beiträge und Problemlösungen herauspicken, die ihm weiterhelfen.

Im Buchhandel können Sie das Buch zu einem Preis von 24,90 Euro unter der ISBN 3-9808148-5-8 bestellen.

AUSBLICK

Nächste Ausgabe: 06.04.2009

- ➔ **Kommunikation:** Beratung gezielt unterstützen
- ➔ **Verkaufspraxis:** Best Practice Sparkassen-Finanzkonzept
- ➔ **Organisation:** Verkaufsanlässe finden
- ➔ **Markt:** Kernkompetenz Konto
- ➔ **Verkaufpsychologie:** Konfliktmanagement verbessern
- ➔ **Buchtipps:** Mit modernen Umgangsformen zum Erfolg
- ➔ **Top-Thema:** Nachhaltigkeit
- ➔ **Verkaufstraining:** Überzeugen und verkaufen

IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag: Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, Am Wallgraben 115, 70565 Stuttgart.

Objektleitung: Thomas Stoll, Telefon: +49 711 782 1812, Telefax: -1288.

Redaktion: Sylvia Hauschild (verantwortlich), Telefon: +49 711 782 2928, E-Mail: sylvia.hauschild@dsv-gruppe.de, Karin Lück, Telefon: +49 711 782 2927, Telefax: +49 711 782 1288, E-Mail: karin.lueck@dsv-gruppe.de.

Diese Publikation enthält keine Finanzanalysen bzw. Informationen mit Empfehlungen nach § 34b Abs. 6 WpHG.

Vertrieb HSGV, OSV, SGVSH, SVN: Wolfgang Schmelcher, Tel.: +49 711 782 1451.

Vertrieb RSGV, SVBW, SV Saar, WLSGV: Lothar Barthel, Tel.: +49 711 782 1693.

Vertrieb SGVHT, SGVRR, SVB: Luise Dingler, Telefon: +49 711 782 1252.

Eine Freischaltung erhalten Sie durch den Erwerb einer Institutslizenz. Die Nutzung ist nur für Abonnenten zur persönlichen Information zulässig. Alle Rechte vorbehalten.

Layout und Konzept: KünkelLopka, Heidelberg

Erscheinungsweise: monatlich

Internet: www.sparkassenverlag.de

ISSN 1612-3611