



Andreas Nussbaumer

Kunden küssen keine Keiler

Eine Erfolgsgeschichte für mehr Freude am Verkauf

192 Seiten, Hardcover

18 € (D), 18,50 € (A)

ISBN: 978-3-96251-076-3

ET: 25. Oktober 2019

Donnerstag, 24.10.2019

Erfolgreich werden im Vertrieb: 26 Lektionen für mehr Erfolg im Verkauf

Verkaufen macht Spaß, aber es gibt auch Momente, in denen auch der ambitionierteste Verkäufer an seine Grenzen kommt: zähe Gespräche, keine klaren Absprachen und wenig erfolgreiche Abschlüsse.

Andreas Nussbaumer, prämiertes Verkaufstrainer und Keynote Speaker, erklärt in seinem einzigartigen Ratgeber in Romanform, wie man Kunden erfolgreich akquiriert, Verkaufsgespräche meistert und den Verkauf nachhaltig fördert. Zusammen mit dem Protagonisten Florian lernen Leserinnen und Leser, was erfolgreiche Verkäufer ausmacht.

Der Autor inspiriert mit seinen kreativen Ideen und macht Mut zur Veränderung – mit seinen erprobten Tipps für Verkäuferinnen und Verkäufer macht Vertrieb und Akquise wieder Spaß.

- ➔ Zahlreiche Takeaways für's schnelle Anwenden und sofort sichtbare Erfolge
- ➔ Neuartiges Trainingskonzept mit vielfältigen Übungen
- ➔ Ein Buch zum Verschenken an zukünftige Verkaufstalente



Der Autor

Andreas Nussbaumer trainiert seit mehr als 18 Jahren in Deutschland, Österreich und der Schweiz Menschen auf ihrem Weg zu mehr Spaß und Erfolg im Verkauf. Mehr als 200 Unternehmen und über 30.000 Teilnehmer hat er dabei kennengelernt.

Andreas Nussbaumer

KUNDEN KÜSSEN KEINE KEILER

Andreas Nussbaumer

KUNDEN KÜSSEN KEINE KEILER

Eine Erfolgsgeschichte für mehr Freude
am Verkauf

Frankfurter Allgemeine Buch

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für meine Frau Elisabeth,
die Liebe meines Lebens
und meine wichtigste Mentorin.

Frankfurter Allgemeine Buch

© FAZIT Communication GmbH
Frankfurter Allgemeine Buch
Frankenallee 71 – 81
60327 Frankfurt am Main

Umschlag: Christina Hucke, Frankfurt am Main
Titelillustrationen: © shutterstock/MaKars
Satz: Uwe Adam, Freigericht, www.adam-grafik.de
Druck: CPI books GmbH, Leck
Printed in Germany

1. Auflage, Frankfurt am Main 2019
ISBN 978-3-96251-076-3

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, vorbehalten.

Inhalt

Vorwort	7
Prolog. Der Beginn einer Reise	9
1. Vorbereitung	17
2. Ziele	23
3. Konsequenz bei Assistenz	31
4. Beim Entscheider Interesse wecken	41
5. Struktur	49
6. Fragetechnik	57
7. Fragetechnik Feintuning	63
8. Fachwissen	69
9. Ausdrucksfähigkeit	75
10. Interesse	81
11. Anpassungsfähigkeit	87
12. Nutzenargumentation	93
13. Infotainment	99
14. Einwandmanagement	107
15. Abschlusstechnik	115
16. Pricing	123
17. Checklisten	129
18. Nein sagen	135
19. Energie tanken	141
20. Reklamationsmanagement	145

21. After Sales	153
22. Zusatzverkauf	157
23. Empfehlungen	163
24. Mentale Stärke	169
25. Betriebswirtschaft	175
26. Mentoren	181
27. Party	187
28. Epilog	190
Der Autor	192
Danksagung	192