

Tony Rutigliano | Brian Brim

Stärke im Verkauf

Ein komplettes Verkaufstraining

Übersetzung aus dem Englischen von J. T. A. Wegberg

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Stärke im Verkauf« (ISBN 978-3-86881-316-6)
2011 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Inhalt

Zwei Mythen zum Thema Verkauf	9
1 Stärken definieren	17
2 Stärken und Schwächen.....	25
3 Kundengewinnung	37
4 Gelegenheiten erkennen	55
5 Lösungen finden.....	69
6 Fürsprecher gewinnen.....	81
7 Verhandlung und Abschluss.....	93
8 Zu Diensten stehen, erhalten und wachsen.....	101
9 Verkaufen im Team.....	115

10 Emotionale Kundenbindung	123
11 Emotionale Mitarbeiterbindung.....	139
Der Mythos von der Work-Life-Balance	153
Definition der Talentthemen und Handlungsschwerpunkte	165
Anhang: Sieben Methoden, um Stärken zu festigen und mit Schwächen umzugehen	201
Danksagung	211
Über die Autoren	217