

(Free download) Investitionsgüter erfolgreich verkaufen: So machen Sie sich fit für die Praxis

# Investitionsgüter erfolgreich verkaufen: So machen Sie sich fit für die Praxis

Von Martin Maas

ebooks / Download PDF / \*ePub / DOC / audiobook



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #778116 in BcherVerffentlicht am: 2013-07-05Abmessungen: 8.27 x .38b x 5.83l, .0 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe131 Seiten | File size: 78.Mb

**Von Martin Maas : Investitionsgüter erfolgreich verkaufen: So machen Sie sich fit für die Praxis** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Investitionsgüter erfolgreich verkaufen: So machen Sie sich fit für die Praxis:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Zu wenig Investitionsgüter-Aspekte und fehlender Kunden-FokusVon JrgenMeinem Eindruck nach richtet sich das Buch schwerpunktmig an Verkaufsanfnger bzw. -Einsteiger. Im ersten Teil gibt es eine Einfhrung in die Verkaufspraxis, die

den Leser auf den zweiten Teil, den Trainingsteil, vorbereiten soll. Das Buch ist als Arbeitsbuch und enthält deshalb zahlreiche "Formulare" und Listen zum Selbstauffüllen. Im dritten Buchteil spricht der Autor weiterführende Aspekte der Vertriebsaufgabe an. Dabei werden auch Themen wie Karriereschritte, Probleme mit Vorgesetzten und Kollegen, Provisionssystem etc. angesprochen - allerdings teilweise recht knapp und für meinen Geschmack zu kurz. Die große Schwäche des Buches ist es, dass es zu wenig Inhalte und Beispiele aus dem Investitionsgüter-Bereich vermittelt, wie es der Titel verspricht. Insbesondere im dritten Teil geht es eigentlich nur um das Thema "Vertrieb" allgemein. Hilfreich wäre es zudem gewesen, wenn der Autor mehrere Beispiele für die konkrete Vorgehensweise bei Verkaufsverhandlungen in unterschiedlichen Segmenten des Investitionsgüterbereichs gegeben hätte. Kompletten Außen vor bleibt der "Kunde". Also wer ist der bzw. wer sind die Ansprech- und Verhandlungspartner des Verkäufers und wie "ticken" diese? Denn vor allem bei größeren, komplexeren und teureren Produkten und Systemen im Investitionsgüterbereich wird die Entscheidung nicht mehr nur von einer Einzelperson getroffen. Beteiligt sein können viele Abt./Bereiche Einkauf, Technik, Produktion, Marketing, Finanzen, Geschäftsführung etc. Für die genannten eklatanten Schwächen (zu wenig Investitionsgüter-Branche, fehlender Fokus auf den Kunden) ziehe ich drei Bewertungsterne ab. 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein vielseitiger und praxisnaher Leitfaden! Von Thomas W. Als Vertriebs-Branchenwechsler - vormals Konsumgüter jetzt Investitionsgüter - war ich auf der Suche nach einem Leitfaden, der mich auf besondere Herausforderungen in diesem Sektor vorbereitet. Dabei habe ich mit diesem Buch eine wertvolle Hilfestellung gefunden. Meiner Erfahrung nach bietet es für den Einsteiger sowie den Profi sehr praxisnahe Empfehlungen. Der Autor versteht es, sehr anspruchsvolle und bisweilen schwierige Zusammenhänge klar und verständlich auszudrücken. Besonders wertvoll sind für mich die Tipps und Handlungsempfehlungen, die ich in meiner Tagespraxis unmittelbar erfolgreich einbringen kann. Dabei sind gerade die Kapitel hervorzuheben, die sich mit der Rolle der Vertriebsmitarbeiter sowie seinem menschlichen Umfeld Kollege und Vorgesetzter beschäftigen. Der Vertriebs Erfolg basiert neben technischem Handwerkszeug und Verkaufsstrategien zu einem großen Teil auf das zwischenmenschliche Netzwerk - hier zeigt sich die praktische Erfahrung des Autors. Das Werk erschließt den Leser nicht sondern kommt in jedem Abschnitt schnell auf den Punkt. Der Autor versteht sein Handwerk ganz offensichtlich, der Titel des Buches hält was er verspricht. Ich freue mich auf die nächste Ausgabe solcher praxisnaher Literatur! 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr zu empfehlen Von Marcel Kaliebe Dieses Buch setzt neue Impulse. Praxiserfahrungen und Erkenntnisse werden ausgewogen mit der Theorie zum besseren Verständnis verbunden. Die Kombination von Wissenstransfer und Selbstlernbausteinen ist in dieser Form für mich neu gewesen und hat mich nach vorne gebracht. Ich war immer auf der Suche nach den tiefen liegenden Zusammenhängen, also denjenigen Kenntnissen, die sich nicht auf Anhieb erschließen. Dieses Buch gibt mir Antworten auf meine Fragen in meinem Verkaufsalltag. Durch dieses zusätzliche Wissen hat sich meine Schlagkraft deutlich gesteigert. Vor allem die Möglichkeiten der Differenzierung empfinde ich als besonders nützlich. Ich kann dieses Werk jedem wärmstens empfehlen, der sich mit der Verkaufsaufgabe professionell beschäftigt.

Kurzbeschreibung Investitionsgüter sind aufgrund ihrer Komplexität meist erklärungsbedürftig und bedeuten für den Käufer zugleich ein hohes Investitionsvolumen und ein großes Risiko. Eine objektive Beratung im Verkaufsprozess hilft dem Kunden, dieses Risiko besser einzuschätzen und zu minimieren. Bei der Beratung sind jedoch nicht die Produktkenntnisse des Vertriebsmitarbeiters ausschlaggebend, sondern seine Fähigkeit, die bevorstehende Investition für den Kunden in einen größeren Zusammenhang zu bringen. Dieses Buch vermittelt zunächst komprimiertes Know-how für Einsteiger und Profis im Investitionsgütervertrieb und bietet im anschließenden Selbsttrainingsteil eine systematische Begleitung im Tagesgeschäft. Hier fließt betriebswirtschaftliches Hintergrundwissen mit ein, sodass die Handlungsempfehlungen immer auf einem soliden Fundament fußen. In einer abschließenden Frage-Antwort-Bersicht werden die wichtigsten Probleme des Tagesgeschäfts noch einmal kompakt zusammengefasst, zudem erhält der Leser Anregungen für weitere Karriereschritte im Investitionsgütervertrieb. Ein praktisches Selbsttrainingsprogramm mit zahlreichen Beispielen, Übungen und Checklisten. Buchrückseite Investitionsgüter sind aufgrund ihrer Komplexität meist erklärungsbedürftig und bedeuten für den Käufer zugleich ein hohes Investitionsvolumen und ein großes Risiko. Eine objektive Beratung im Verkaufsprozess hilft dem Kunden, dieses Risiko besser einzuschätzen und zu minimieren. Bei der Beratung sind jedoch nicht die Produktkenntnisse des Vertriebsmitarbeiters ausschlaggebend, sondern seine Fähigkeit, die bevorstehende Investition für den Kunden in einen größeren Zusammenhang zu bringen. Dieses Buch vermittelt zunächst komprimiertes Know-how für Einsteiger und Profis im Investitionsgütervertrieb und bietet im anschließenden Selbsttrainingsteil eine systematische Begleitung im Tagesgeschäft. Hier fließt betriebswirtschaftliches Hintergrundwissen mit ein, sodass die Handlungsempfehlungen immer auf einem soliden Fundament fußen. In einer abschließenden Frage-Antwort-Bersicht werden die wichtigsten Probleme des Tagesgeschäfts noch einmal kompakt zusammengefasst, zudem erhält der Leser Anregungen für weitere Karriereschritte im Investitionsgütervertrieb. Ein praktisches Selbsttrainingsprogramm mit zahlreichen Beispielen, Übungen und Checklisten. Inhalt Differenzierung als Basis des Erfolgs Win-Win-Situation oder Nullsummenspiel Negativen Beeinflussungen widerstehen Team-Selling -

eine anspruchsvolle Sonderform im VerkaufEinstiegsbungen zur VerkaufspsychologiePraxisbungen fr das TagesgeschftDie nchsten Karriereschritte:Key Account Management, Projektmanagement, Mitarbeiterfhrung Der AutorMartin Maas, Diplombetriebswirt, durchlief in einem Investitionsgrterunternehmen die klassischen Funktionen vom Vertriebsbeauftragten bis zur Vertriebsleitung. Seit 2009 ist er als Regional Direktor fr Produktionsdrucksysteme bei einem weltweit fhrenden Hersteller ttig. Er ist Autor des bei Springer Gabler erschienenen Titels Praxiswissen Vertrieb" (4. Auflage 2012).ber den Autor und weitere MitwirkendeMartin Maas, Diplombetriebswirt, durchlief in einem Investitionsgrterunternehmen die klassischen Funktionen vom Vertriebsbeauftragten bis zur Vertriebsleitung. Seit 2006 ist er als Regional Director Production Printing Businesss Group bei Ricoh Deutschland ttig. Er ist Autor des bei Springer Gabler erschienenen Titels "Praxiswissen Vertrieb" (4. Auflage 2012).