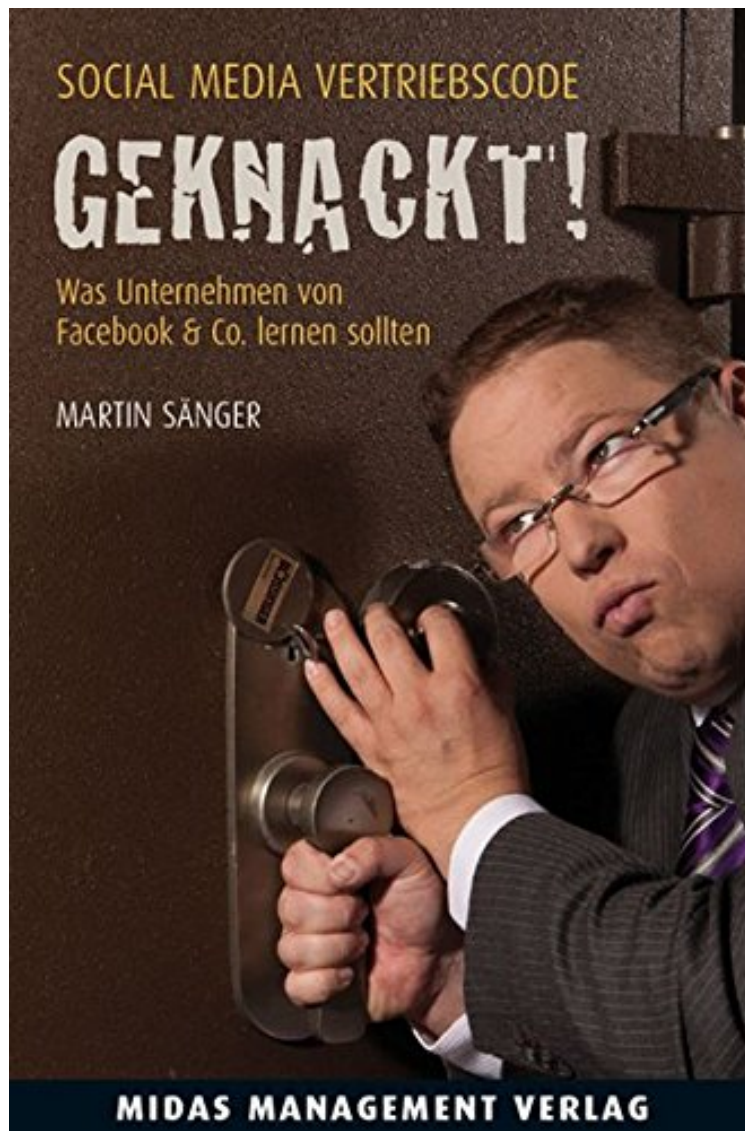


[Read download] Social Media Vertriebscode GEKNACKT!: Was Unternehmen von Facebook Co. lernen sollten

Social Media Vertriebscode GEKNACKT!: Was Unternehmen von Facebook Co. lernen sollten

Von Martin Snger

audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #1298444 in BcherVerffentlicht am: 2013-11-28Abmessungen: 7.09 x .47b x 4.76l, Einband: Taschenbuch144 Seiten | File size: 22.Mb

Von Martin Snger : Social Media Vertriebscode GEKNACKT!: Was Unternehmen von Facebook Co. lernen sollten before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Social Media Vertriebscode GEKNACKT!: Was Unternehmen von Facebook Co. lernen sollten:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Einfach,

unterhaltsam, verständlich
Von Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMC
Martin Snger ist Verkäufer aus Leidenschaft. Er kombiniert in seinem Buch die online-Welt des Social-Media mit der Offline-Welt des Verkaufens und stellt interessante Parallelen her. Interesse, Neugier, Würdigung, Auszeichnung und viele weitere Faktoren sind nicht nur in persönlichen Gesprächen aller Art wichtig sondern haben Facebook zur Social Media Plattform Nr. 1 gemacht. Danke für die anregenden und unterhaltsam geschriebenen Beispiele, die sich sowohl für Unternehmer als auch Verkäufer sehr gut eignen.
4 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. So geht Verkauf heute!
Von Ilja Grzeskowitz
Was für ein geniales Cover. Schon beim ersten Anschauen fühlte ich mich an Egon Olsen und seine legendären Pläne erinnert. Und der Inhalt des Buches kann auf diese schöne Idee noch einen drauf setzen. Zu erst sei gesagt, auch wenn der Titel etwas anderes vermuten lässt, dies ist kein Buch über Social Media. Vielmehr analysiert der Autor das typische Onlineverhalten unserer Zeit und leitet daraus praktische und greifbare Handlungsempfehlungen für den Vertrieb ab. Ganz besonders gefallen hat mir der Schreibstil. Kurz, knackig, auf den Punkt. So stelle ich mir ein Buch über Verkauf in der heutigen Zeit vor. Gespickt mit vielen humorvollen Geschichten nimmt der Autor einen mit auf eine Reise, in der man häufig schmunzeln muss, weil man sich dabei ertappt, wie man die beschriebenen Verhaltensmuster selber an den Tag legt. Unter dem Strich ein klasse Buch, das ich komplett an einem Abend durchgelesen habe.
4 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Spannende Lektüre zum Thema Vertrieb
Von Zach Davis
Der Autor Martin Snger zeigt auf eindrucksvolle Weise, dass in der "Online-Welt" an vielen Stellen sehr ähnliche Prinzipien gelten wie in der "Offline-Welt". Letztlich geht es um Menschen, deren Verhalten, Motive und Kaufentscheidungen. Das Buch hat nicht den Charakter eine techniklastigen Anleitung zum Social Media Erfolg (wie der erste Teil des Titel vermuten lassen könnte). Der Autor erklärt vielmehr, was Menschen in den Social Media Kanälen machen und vor allem, warum Sie dies tun. Daraus leitet er sinnvolle Strategien für den unternehmerischen und verkäuferischen Erfolg an - sowohl online als auch offline und im Zusammenspiel beider Welten. Das Buch ist locker und im Erzählstil geschrieben und verzichtet wohlthuend auf verkomplizierende Worthäufungen. Eine Kaufempfehlung.

Kurzbeschreibung
Social Media ist in aller Munde: Facebook, Twitter, Pinterest, YouTube diese Plattformen boomen nachhaltig. Während die einen Firmen versuchen, alle Möglichkeiten zu nutzen und sich dabei nicht selten verzetteln, legen die anderen eine beinahe trotzig Verweigerungshaltung an den Tag. Dieses Buch erklärt nicht einfach, wie man Social Media nutzt, sondern wie man die Handlungsmotive der Nutzer besser versteht und diese auch im Alltag als Verkäufer oder Unternehmer so umsetzen kann, dass man auch in der Offline-Welt spürbare Umsatzsteigerung erzielt.
Über den Autor und weitere Mitwirkende
Martin Snger ist Vortragsredner, Verkaufstrainer und Inhaber der Firma SNGER Trainerteam GmbH, die namhafte große aber auch kleine und mittelständische Unternehmen in den Bereichen Vertrieb und Marketing betreut.