



Buchveröffentlichung

Secret of Sales – Das Erstlingswerk von Dieter Menyhart

14 erfolgreiche Verkaufsexperten der Schweiz geben dem Leser Einblick in ihre Erfolgsstrategien

Kein Beruf hat sich in den letzten Jahren so radikal verändert wie der Verkauf. Kunden sind immer besser informiert und damit anspruchsvoller geworden. Mit einem Klick im Internet erhalten Interessenten Tausende Informationen über Produkte und Hersteller. „Aber auch in den Unternehmen selber findet ein grosser Wandel statt“, erzählt der Herausgeber des Buches ‚Secret of Sales – Die Erfolgsstrategien der BIG Player‘. Darin schildern 14 erfolgreiche und angesehene Verkaufsexperten der Schweiz, welche Herausforderungen für den Verkauf erwachsen.

Verkäufer können sich nicht mehr darauf verlassen, dass die Rezepte von gestern auch in Zukunft funktionieren. Das erfuhr auch Menyhart, als er bei einer Handelstagung als Gast den Vorträgen über zahlreiche Veränderungen lauschte. „Mir kamen währenddessen zwei Fragen: Was muss ein Verkäufer heute mitbringen, damit er auch morgen noch erfolgreich ist und was denken Verkaufsverantwortliche von Top-Unternehmen darüber?“ Die Idee für das Buch war geboren.

Nach Gesprächen und Recherchen zeigte sich, dass es ein solches Werk noch nicht gab, also entschied sich Menyhart dazu, Kunden und Entscheider aus Top-Unternehmen zu fragen, ob sie bereit wären, ihre Erfahrungen und Gedanken an Verkäufer und Marketingfachleute weiterzugeben. „Als wir die ersten Interviews führten, wurde schnell klar, dass die Verkaufsverantwortlichen aus verschiedenen Branchen wirklich etwas zu sagen haben, was Verkäufern eine wertvolle Hilfe und Orientierung für ihren persönlichen Erfolg bringt.“

Zudem gibt das Buch einen Einblick in die Denkweise von Verkaufs-Führungspersonen in Top-Unternehmen der Schweiz. So ist dieses Buch ein Leitfaden geworden, um im Verkauf auch morgen Menschen zu gewinnen und Ziele zu erreichen.

«**Secret of Sales – Die Erfolgsstrategien der BIG Player**» können Sie direkt bei [Amazon](https://www.amazon.com) bestellen.

Nähere Informationen zu Dieter Menyhart unter: www.menyhart.ch



Dieter Menyhart gibt sein Erfolgswissen als Verkaufstrainer in seinen Vorträgen, Verkaufstrainings und Seminaren an andere weiter. Dabei sind „Praxisbezug und Nachhaltigkeit“ bei ihm keine leeren Worthülsen, denn: Er ist der einzige Trainer in der Schweiz, dessen Teilnehmer auf Wunsch mit echten Entscheidern trainieren können. Je nach Zielgruppe finden Rollenspiele mit echten Einkäufern, CIOs und CEOs statt. Und nach dem Training? Da steht er seinen Teilnehmern ganze 365 Tage zur Seite, ob per E-Mail oder Telefon. Er ist Dozent und Prüfungsexperte in der Erwachsenenbildung mit Schwerpunkt Verkauf, Marketing, Präsentation und Führung.

