



Bestellbar auf amazon!



BEST SELLER

Von falschen Propheten im Verkauf und wie Verkaufen richtig geht

Verkäufer suchen immer noch nach DEM Geheimrezept für erfolgreiches Verkaufen. Mit diesem Buch erklärt sich, warum selten jemand auf die Rezeptur dafür kommt: Das Thema wurde bisher fast immer von der falschen Seite her aufgerollt. Nämlich aus Sicht des Verkäufers, der mittlerweile alle Schritte kennt – von der Kaltakquise bis zum Closing – und sich am Ende fragt, warum er nicht den Erfolg hat, den er auf der Basis seines ganzen Wissens eigentlich haben müsste.

»Best Seller« ist ein kompletter Perspektivenwechsel vom Verkäufer zum Kunden, der die eigentliche Erfolgsformel aufdeckt: Sie liegt im genetischen Code – der eigenen Persönlichkeit des Verkäufers und dessen Mindset – seiner Haltung dem Käufer und dem Verkaufen gegenüber.

Marcus Kutrzeba knöpft sich in diesem Buch die Verkaufsweisheiten großer Sales-Trainer und -Berater aber auch falsche Glaubenssätze vor und widerlegt diese. Endlich ein Buch zum Thema Verkauf, das sich mit dem Kern des Kaufens beschäftigt und damit die »richtige« Seite, die des Käufers, fokussiert.

Dieses Buch

- + deckt die fehlerhaften Vertriebsprinzipien der Sales-Gurus und verkäuferische Irrglauben auf und widerlegt diese.
- + ist ein kompletter Perspektivenwechsel vom Verkäufer zum Kunden, der die eigentliche Erfolgsformel zeigt.
- + stellt Grundsätze und Prinzipien für das Kaufen vor, die es schon seit 5000 Jahre gibt, und adaptiert diese auf das Verkaufen heute.

Jeder, der in Vertrieb/Sales und Marketing tätig ist und noch nicht die eigentliche Erfolgsformel für Verkauf gefunden hat, kommt an diesem Buch nicht vorbei.

derbestseller-buch.com

MARCUS KUTRZEBA

Verkauf ist mein Leben!

ÜBER DEN AUTOR

Marcus Kutrzeba ist Vertriebs-trainer durch und durch, denn das Verkaufen steckt in seinen Genen väterlicherseits. 1979 geboren und aufgewachsen in New York kam er im Alter von 8 Jahren nach Österreich. Bei allem, was er tat, zählte nur der Sieg, wodurch er es als Teen-ager auf die ATP-Weltrangliste schaffte, ihm jedoch nicht der Durchbruch als Berufstennispieler gelang – denn der Spaß an der Sache blieb auf der Strecke. Den hat er bald im Vertrieb gefunden, was ihm heute sein Leben bedeutet. Mit seinem Trainingsunternehmen K-PUNKT schult er heute Menschen in Unternehmen im Vertrieb und bringt mit genauso viel Spaß an der Sache sein Thema auf die Bühne.