

[Read now] Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb: Erfolgreiches Beziehungsmanagement im Business-to-Business

# Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb: Erfolgreiches Beziehungsmanagement im Business-to-Business

Von Hans-Peter Rentzsch

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



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #63466 in BcherMarke: GablerVerffentlicht am: 2012-11-26Erscheinungsdatum: 2012-11-26Abmessungen: 9.45 x .56b x 6.611, .0 Pfund Einband: Taschenbuch248 Seiten | File size: 47.Mb

**Von Hans-Peter Rentzsch : Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb: Erfolgreiches Beziehungsmanagement im Business-to-Business** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb: Erfolgreiches Beziehungsmanagement im Business-to-Business:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gutes

Buch mit konkreten Praxistipps Von Luisa Das Buch hat mir viele wertvolle Tipps rund um das Thema Vertrieb gegeben. Ich habe es gern gelesen, weil es sehr anschaulich geschrieben ist und bltere manche Tips und bungsseiten heute noch nach. 7 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Fr Neueinsteiger und Profi sehr empfehlenswert Von Ein Kunde Mit viel Erfahrung, Sachwissen, ausfhrlicher Recherche und vor allem fr die Praxis geschriebenes Fachbuch. Es werden die grundlegenden Sachverhalte, Anforderungen und Rahmenbedingungen fr die Ttigkeit des technischen Vertiebes erlutert. Persnlich habe ich das Buch nach einem VDI-Seminar des Autors gekauft und darin den Inhalt des Seminars in vertiefter Form und klar bersichtlicher Schreibweise zum Selbsterarbeiten gefunden. Verstndlicher Stil ohne Fachchinesisch. Aus der Praxis fr die Praxis. Viele brauchbare und direkt anwendbare Methoden und Tipps fr den Alltag eines Vertiebsingenieurs. 5 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr empfehlenswert. Von Sven S. Schlaue Verkaufsbcher gibt es wie Sand am Meer. Meist erweist sich jedoch die Umsetzung der zahlreichen Ratschge als groer Knackpunkt, da die beschriebenen Methoden nur mit Abstrichen fr die eigene Situation (oder das Produkt) anwendbar sind. Mit "Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb" hat Hans-Peter Rentzsch einen umfassenden, leicht verstndlichen und vorallem praxisorientierten Leitfaden geschaffen. Sehr empfehlenswert fr Vertriebler im Maschinen- u. Anlagenbau.

Produktbeschreibung Erfolgreiches Beziehungsmanagement im Business-to-Business Broschirtes Buch Der Verkauf von technischen Produkten und komplexen Dienstleistungen folgt eigenen Gesetzen. "Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb" fhrt in sieben logischen Schritten vor, wie es gelingt, im Business-to-Business-Bereich langfristige Kontakte aufzubauen und Umstze dauerhaft zu steigern: von der Verwandlung technischer Daten in Kundennutzen ber sichere Verhandlungsfhrung bis zu erstklassigem After-Sales-Service. Konkrete Beispiele und Checklisten dienen als wertvolle Arbeitsgrundlage. Der - auch in zahlreichen VDI-Seminaren - bewhrte Ratgeber fr Vertriebsingenieure und alle, die im Verkauf komplexer Produkte und Services ttig sind, wurde fr die Neuauflage umfassend aktualisiert und bearbeitet. Neu in der 5. Auflage: "Risiken und Nebenwirkungen" durch Social Media fr den Kaufprozess der Kunden. "Das Buch ist ein 'Muss' fr jeden 'Vertriebler', egal ob am Anfang seiner spannenden Karriere oder bereits 'alter Hase'." Dr. A. Glck, HTT Vertriebsbro Sd GmbH, Geschftsfhrer

Pressestimmen "Guter Gesamtberblick mit [...] ausfhrlichen Darstellungen ber Wirkungszusammenhnge im Vertrieb. Bietet auch fr Profis den einen oder anderen neuen Aspekt der Verkaufsttigkeit." VERKAUFEN - Ihr Magazin fr Erfolg im Vertrieb, 01/2009 Werbetext Komplexe Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen! Kurzbeschreibung Der Verkauf von technischen Produkten und komplexen Dienstleistungen folgt eigenen Gesetzen. Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb fhrt in sieben logischen Schritten vor, wie es gelingt, im Business-to-Business-Bereich langfristige Kontakte aufzubauen und Umstze dauerhaft zu steigern: von der Verwandlung technischer Daten in Kundennutzen ber sichere Verhandlungsfhrung bis zu erstklassigem After-Sales-Service. Konkrete Beispiele und Checklisten dienen als wertvolle Arbeitsgrundlage. Der - auch in zahlreichen VDI-Seminaren - bewhrte Ratgeber fr Vertriebsingenieure und alle, die im Verkauf komplexer Produkte und Services ttig sind, wurde fr die Neuauflage umfassend aktualisiert und bearbeitet. Neu in der 5. Auflage: Risiken und Nebenwirkungen durch Social Media fr den Kaufprozess der Kunden. "Das Buch ist ein Muss fr jeden Vertriebler, egal ob am Anfang seiner spannenden Karriere oder bereits alter Hase. Dr. A. Glck, HTT Vertriebsbro Sd GmbH, Geschftsfhrer