

[Download pdf ebook] Wie man Kunden begeistert: Der Dienst am Kunden als A und O des Erfolges

# Wie man Kunden begeistert: Der Dienst am Kunden als A und O des Erfolges

Von *Kenneth Blanchard, Sheldon M. Bowles*  
*ebooks / Download PDF / \*ePub / DOC / audiobook*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrang: #33677 in BcherMarke: Rowohlt, ReinbekVerffentlicht am: 1994-08-12Anzahl der Produkte: 1Abmessungen: 8.70 x .65b x 5.87l, Einband: Gebundene Ausgabe128 Seiten | File size: 72.Mb

**Von Kenneth Blanchard, Sheldon M. Bowles : Wie man Kunden begeistert: Der Dienst am Kunden als A und O des Erfolges** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Wie man Kunden begeistert: Der Dienst am Kunden als A und O des Erfolges:

**Kundenrezensionen**  
**Hilfreichste Kundenrezensionen**  
18 von 19 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein Mu für Verkaufs- u. Dienstleistungsprofis  
Von Ein Kunde  
Dieses Buch öffnet auf anscheinende Weise die Augen für das "Wie" zum Aufbau einer optimalen Kundenbeziehung. Der Unterschied zwischen Kundenbegeisterung und Kundenzufriedenheit kann heute Verkaufs- und Dienstleistungsanbieter existenziell betreffen. Eine Investition in den Kauf dieses Buches ist eine, die nicht weh tut - sich aber auszahlt.  
22 von 24 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Der Kunde als "Fan" - ein Muss!  
Von Ein Kunde  
Man merkt, dass dieses Buch von Amerikanern geschrieben wurde, da in den USA der Dienst am Kunden ganz anders ist, als in Deutschland. Und meiner Meinung nach könnten wir Deutsche uns eine Scheibe davon abschneiden. Das Buch zeigt in einer spielerischen Art und Weise, wie man Kunden zufriedenstellt. Und es animiert den Unternehmer, oder Verkäufer, am Verkauf Spaß zu haben. Es zeigt uns wie schnell es wirklich sein kann, einen zufriedenen Kunden zu haben. Mich persönlich hat es in meiner Art im Verkauf sehr positiv verändert.  
2 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Wie man Kunden begeistert  
Von Uwe Grampeist  
meines Erachtens das wichtigste Buch für einen jeden Verkäufer, somit also für jeden, denn jeder Mensch sollte ein Verkäufer sein, um wirklich erfolgreich durchs Leben zu gehen. Nur - und ich meine wirklich NUR - Verkäufer sorgen für Aufschwung und bringen Geld rein. Alle Anderen stellen lediglich einen Kostenfaktor dar, obwohl man einige davon ja auch braucht, zumindest heute noch.

**Produktbeschreibung**  
Der Dienst am Kunden als A und O des Erfolges  
Gebundenes Buch  
Ob es sich um eine Werkzeugmaschine, ein Glas Bienenhonig, eine Pauschalreise oder eine Lebensversicherung handelt: die Qualität der heute angebotenen Produkte ist ungefähr gleich gut, auch bei den Preisen kann niemand zaubern. Wodurch also behaupten sich die Besten am Markt? Einmannbetrieb, Tante-Emma-Laden oder Weltkonzern - was macht ein Unternehmen auf Dauer erfolgreich? Darum geht es in diesem Buch: Wenn jeder dieselbe Ware oder Dienstleistung zum selben Preis praktisch überall kaufen kann, was muss ich dann tun, damit er diesen Kauf bei mir tätigt und nicht woanders? Und nicht nur dieses eine Mal, sondern immer? Wie spreche ich Interessenten an? Wie berzeuge ich sie? Wie gewinne ich sie zu Kunden? Wie pflege ich die Verbindung über die reine "Verkaufe" hinaus? Was muss ich tun, um aus Zufallskäufern zufriedene, ja begeisterte Stammkunden zu machen, die ganz von selbst herumerzählen, wie gut sie sich bei mir aufgehoben fühlen?  
Kenneth Blanchard, seit dem Millionen-Bestseller "Der Minuten-Manager" einer der gefragtesten amerikanischen Unternehmensberater, hat gemeinsam mit Sheldon Bowles einen pfiffigen kleinen Ratgeber geschrieben, der von Unternehmen jeder Größe sofort in die Praxis umgesetzt werden kann. In der Form anregender Fallbeispiele aus dem Wirtschaftsleben entwerfen die Autoren das Bild einer neuen angewandten Unternehmenskultur im Dienst von Menschen für Menschen. Verglichen mit den Amerikanern und Japanern hinken wir Europäer auf diesem Felde oft noch weit hinterher. Wir müssen umdenken, sonst werden wir abgehängt. Wie man sich für seine Partner ein Bein ausstreckt und dadurch gemeinsam am besten fährt - darauf kommt es an: im täglichen Handeln und in diesem hilfreichen Buch.

**Kurzbeschreibung**  
Ob es sich um eine Werkzeugmaschine, ein Glas Bienenhonig, eine Pauschalreise oder eine Lebensversicherung handelt: die Qualität der heute angebotenen Produkte ist ungefähr gleich gut, auch bei den Preisen kann niemand zaubern. Wodurch also behaupten sich die Besten am Markt? Einmannbetrieb, Tante-Emma-Laden oder Weltkonzern was macht ein Unternehmen auf Dauer erfolgreich? Darum geht es in diesem Buch: Wenn jeder dieselbe Ware oder Dienstleistung zum selben Preis praktisch überall kaufen kann, was muss ich dann tun, damit er diesen Kauf bei mir tätigt und nicht woanders? Und nicht nur dieses eine Mal, sondern immer? Wie spreche ich Interessenten an? Wie berzeuge ich sie? Wie gewinne ich sie zu Kunden? Wie pflege ich die Verbindung über die reine Verkaufe hinaus? Was muss ich tun, um aus Zufallskäufern zufriedene, ja begeisterte Stammkunden zu machen, die ganz von selbst herumerzählen, wie gut sie sich bei mir aufgehoben fühlen?  
Kenneth Blanchard, seit dem Millionen-Bestseller Der Minuten-Manager einer der gefragtesten amerikanischen Unternehmensberater, hat gemeinsam mit Sheldon Bowles einen pfiffigen kleinen Ratgeber geschrieben, der von Unternehmen jeder Größe sofort in die Praxis umgesetzt werden kann. In der Form anregender Fallbeispiele aus dem Wirtschaftsleben entwerfen die Autoren das Bild einer neuen angewandten Unternehmenskultur im Dienst von Menschen für Menschen. Verglichen mit den Amerikanern und Japanern hinken wir Europäer auf diesem Felde oft noch weit hinterher. Wir müssen umdenken, sonst werden wir abgehängt. Wie man sich für seine Partner ein Bein ausstreckt und dadurch gemeinsam am besten fährt darauf kommt es an: im täglichen Handeln und in diesem hilfreichen Buch.  
über den Autor und weitere Mitwirkende  
Kenneth Blanchard studierte Philosophie, Soziologie und Betriebspsychologie. Seinen Doktor erwarb er mit einer Arbeit über Managementtechniken. Weltberühmt wurde er als Koautor der Minute-Manager-Bücher. Seine Consultingfirma Blanchard Training and Development im kalifornischen Escondido gehört zu den gefragtesten der USA.