



Stephan Kober

Klartext im Vertrieb

Wie Sie mit entwaffnender Ehrlichkeit Vertrauen aufbauen und Kunden gewinnen

- Kunden gewinnen und Glaubwürdigkeit erhöhen mit ehrlicher Kommunikation
- Mit Beispielen und Formulierungsvorschlägen, wie Sie ohne Floskeln punkten
- Zusatzmaterial per SN More Media App nutzen

Dieses Buch ist der Befreiungsschlag in Ihrer Kundenkommunikation: keine Worthülsen, Beschönigungen, Lügen und einseitig positiven Darstellungen mehr, stattdessen Ehrlichkeit, die sofort Vertrauen schafft und Kunden positiv verblüfft. Denn Verkaufen wird häufig mit psychologischen Tricks in Verbindung gebracht, und das Misstrauen bei Kunden ist entsprechend groß. Hier erfahren Sie, wie Sie mit der Strahlkraft von klaren Worten Ihre Kundenbeziehungen auf ein neues Level heben und Umsätze steigern können, indem Sie weichgespülte Formulierungen eliminieren und durch ehrliche Aussagen ersetzen. Sie lernen, Ihr Gegenüber bezüglich der Wahrheitsverträglichkeit bestmöglich einzuschätzen, um schnell zu entscheiden, wie viel Ehrlichkeit in der jeweiligen Situation angebracht ist – als Vertriebschef, Verkäufer und Privatperson. Auch Unternehmer können auf diese Weise ihre Anziehungskraft als Arbeitgeber für die besten (Verkaufs-)Talente steigern. Mit anschaulichen Praxisbeispielen, Formulierungsvorschlägen, konkreten Tipps – und einer Prise Humor.

1. Aufl. 2020, XIII, 160 S. 13 Abb. Book + eBook.

eBook

[2]19,99 € (D) | 19,99 € (A) | CHF 22,00

Erhältlich bei Ihrer Bibliothek oder springer.com/shop

Hardcover + eBook

24,99 € (D) | 24,52 € (A) | CHF 28,00

Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Nature Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany / Call: + 49 (0) 6221-345-4301 / Fax: +49 (0)6221-345-4229 / Email: customerservice@springer.com / Web: springer.com

[1] € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. CHF und die mit [2] gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Programm- und Preisänderungen (auch bei Irrtümern) vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen. Springer-Verlag GmbH, Handelsregistersitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Hendriks

