

### Springer Gabler

4th  
edition

4., überarb. Aufl. 2020, XXI,  
172 S. 32 Abb.

### Printed book

Hardcover

### Printed book

Hardcover

ISBN 978-3-658-29328-4

£ 32,99 | CHF 44,50 | 37,37 € |

41,11 € (A) | 39,99 € (D)

Available

### Discount group

Standard (0)

### Product category

Professional book

Business and Management : Sales/Distribution

Heinrich, Stephan

# Verkaufen an Top-Entscheider

Wie Sie mit Vision Selling Gewinn bringende Geschäfte in der Chefetage abschließen

- **Wie Verkaufsprofis die Unternehmensspitzen für sich gewinnen**
- **Verblüffende, leicht umsetzbare Strategien für die Kaltakquise in der Chefetage**
- **Jetzt in der 4. Auflage mit Zusatzmaterialien zum Download**

Dieses Buch zeigt, wie Vertriebsprofis direkt an die Unternehmensspitze verkaufen und dabei hohe Umsätze, kurze Sales-Cycles und sichere Abschlüsse erzielen. Doch Top-Entscheider sind nicht nur eine begehrte Zielgruppe, sondern auch eine schwierige. Wie kommt man an sie heran? Wie kommuniziert man auf Augenhöhe mit der Chefetage? Und wie ringt man den Entscheidern professionell und geschickt verbindliche Zusagen ab? Der Autor bietet mit Vision Selling ein leicht umsetzbares Konzept, wie Sie die Ansprache von Top-Entscheidern optimal vorbereiten, Social Media zur Qualifizierung Ihrer Zielkunden professionell nutzen und mit passgenauen Angeboten sowie Erkenntnissen aus der Hirnforschung lukrative Geschäfte abschließen. Neu in der 4. Auflage: Wie Sie den Lead-Prozess mithilfe von wertigem Content Marketing aufsetzen, außerdem Zusatzmaterialien zum Download. „Der ROI und Vertriebsserfolg dieses Konzepts sind im Verhältnis zu anderen Methoden überproportional hoch.“ Christian Ecks, SAP Deutschland „In diesem Buch hat Stephan Heinrich die Essenz von Vision Selling nachvollziehbar und praxisorientiert zusammengefasst.“ Utz Brenner, IBM Deutschland GmbH

Order online at [springer.com/booksellers](https://springer.com/booksellers)

Springer Nature Customer Service Center GmbH

Customer Service

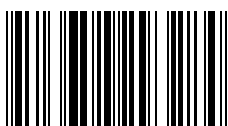
Tiergartenstrasse 15-17

69121 Heidelberg

Germany

T: +49 (0)6221 345-4301

[row-booksellers@springernature.com](mailto:row-booksellers@springernature.com)



ISBN 978-3-658-29328-4 / BIC: KJS / SPRINGER NATURE: SC524000

Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. Americas: Tax will be added where applicable. Canadian residents please add PST, QST or GST. Please add \$5.00 for shipping one book and \$ 1.00 for each additional book. Outside the US and Canada add \$ 10.00 for first book, \$5.00 for each additional book. If an order cannot be fulfilled within 90 days, payment will be refunded upon request. Prices are payable in US currency or its equivalent.

Part of **SPRINGER NATURE**