



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

Printed book

Hardcover

[1] 39,99 € (D) | 41,11 € (A) | CHF 44,50

eBook

[2] 29,99 € (D) | 29,99 € (A) | CHF 35,50

Available from your library or springer.com/shop

Stephan Heinrich

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 / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: customerservice@springernature.com. / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: customerservice@springernature.com.

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

