



OHNE NUTZEN KEIN VERKAUF

Autor: Christian Sickel
Verlag: Verlag Gabler

Gute und praxisnahe Einführung in die Fragetechnik. Damit Sie Ihre Kunden nicht mit unnötigen Fragen quälen.

Mit Aussprüchen wie "wer fragt, der führt" wurde Generationen von Verkäufern die Wichtigkeit der Fragetechnik vor Augen geführt. Leider ist das nur die halbe Wahrheit. Viele Verkäufer haben schmerzhaft erfahren, dass planlos gestellte Fragen den Kunden schnell verärgern und nur den Eindruck eines inkompetenten Verkäufers hinterlassen. Genau diesem Problem möchte der Autor mit seinem Buch Abhilfe schaffen. Sickel führt den Leser sehr konkret an den komplexen Bereich der Bedarfsanalyse heran. Er zeigt auf wie der echte Bedarf ermittelt werden kann und wie man eine treffsichere Nutzenargumentation entwickelt und hilft auch im Umgang mit Einwänden.

Kommentar: Gute und praxisnahe Einführung in die Fragetechnik. Damit Sie Ihre Kunden nicht mit unnötigen Fragen quälen.