



Besser erklären, mehr verkaufen

Ein Ratgeber für Techniker, Ingenieure und andere „Fachchinesen“

Von Andreas Dolle und Birgit Lutzer

Wiesbaden: Gabler Verlag 2009. 208 Seiten. Mit 21 Abb. Broschur. EUR 34,00

ISBN 978-3-8349-1073-8

Dieser „Ratgeber für Fachchinesen“ zeigt, wie der Verkauf technischer Produkte ohne „Techno-Latein“ funktioniert. Die Autoren gehen auf die typischen Probleme beim Verkauf komplexer Lösungen ein und beschreiben Strategien für das Beratungsgespräch zum Teil auf humorvolle Weise. Das Buch bietet eine sofort umsetzbare Schritt-für-Schritt-Anleitung, damit der Leser seine Gesprächsführung an das Verständnis seiner Zielgruppe anpassen und Kompliziertes vereinfachen kann.

Inhalt

Komplizierte Inhalte verständlich aufbereiten
Wie Sie das „Kopfkino“ Ihrer Kunden aktivieren
Akquisetelefonate und Verkaufsgespräche führen
Laiengerechte Verkaufs- und Werbemedien einsetzen
Überzeugend präsentieren

Autoren

Andreas Dolle ist Gründer und Geschäftsführer des ADM Instituts für Management und Persönlichkeitsentwicklung. Er berät und trainiert Führungskräfte, Verkäufer und Serviceorganisationen.

Birgit Lutzer ist Journalistin und Fachbuchautorin sowie Inhaberin der Marketing- und Public-Relations-Agentur „Lutzertrain“, die u.a. technologieorientierte Unternehmen als Kunden betreut.

Zielgruppe

Fachverkäufer und Marketingspezialisten aus den Branchen IT, Telekommunikation, Maschinenbau, Technik, Ingenieurwesen