

28. Oct 09

## Fachbuch: Besser erklären – mehr verkaufen

### Neuer Ratgeber für Techniker und Ingenieure



„Besser erklären, mehr verkaufen“ ist im Gabler Verlag Wiesbaden erschienen.

Was passiert, wenn ein Experte einen Laien beraten und vom Kauf eines erklärungsbedürftigen Produkts überzeugen möchte? Er verfällt in Fachchinesisch, und der Kunde kann seinen Ausführungen nicht folgen. Daraufhin entscheidet er sich vielleicht für ein anderes Produkt, das ihm verständlicher erscheint; oder er scheitert nach dem Kauf an der Anwendung der Technik und ist entsprechend enttäuscht.

Wie es besser funktionieren kann, erläutern Andreas Dolle und Birgit Lutzer in ihrem neuen Buch „Besser erklären, mehr verkaufen“. Der Ratgeber zeigt Fachchinesen, wie sie sich auf Personen mit weniger Hintergrundwissen einstellen können. Die Autoren gehen auf die typischen Probleme beim Verkauf komplexer Produkte ein und beschreiben auf unterhaltsame Weise Strategien für das Beratungsgespräch. Experten lernen, wie sie komplexe Sachverhalte vereinfachen und den Kunden für die Annahme eines Angebots begeistern.

„Besser erklären, mehr verkaufen – Ein Ratgeber für Techniker, Ingenieure und andere „Fachchinesen“ ist im Gabler Verlag Wiesbaden erschienen und kostet 34 Euro. ISBN: 978-3-

8349-1073-8.

Johannes Büttner

Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt.  
Sie wollen ihn für Ihre Zwecke verwenden?  
Infos finden Sie unter [www.mycontentfactory.de](http://www.mycontentfactory.de).

Dieses PDF wurde Ihnen von »kfz-betrieb ONLINE« bereitgestellt.