



Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -)



Download



Online Lesen

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -)

Dirk Spengler

Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -) Dirk Spengler

 [Download Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich se ...pdf](#)

 [Online lesen Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich ...pdf](#)

Downloaden und kostenlos lesen Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -) Dirk Spengler

128 Seiten

Kurzbeschreibung

„Kunden wollen kaufen, wenn man sie nur lässt – Verkäufer sollten lernen, Ihre Kunden nicht ständig beim Einkaufen zu unterbrechen!“ (Dirk Spengler)

Wussten Sie, ...

... dass Kunden bereits gekauft haben, bevor sie das erste Wort mit dem(r) Verkäufer(in) sprechen?

... dass die mentale Vorbereitung des(r) Verkäufers(in) eine ganz entscheidende Rolle spielt?

... dass der Kunde sich selbst zum Abschluss führt?

Das und noch viel mehr erwartet Sie in diesem Buch. Um Kunden einkaufen zu lassen, braucht es keine umfangreichen und komplizierten Verkaufsstrategien. Es sind die kleinen und auf den ersten Blick unscheinbaren Dinge, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Dies ist kein Buch für Hardseller. Es stehen keine (Verkaufs)-Techniken im Vordergrund sondern der Mensch. Die Kunden der Zukunft sind individuell, selbstbewusst und informiert und wollen entsprechend behandelt werden. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Dirk Spengler, aus dem vogtländischen Plauen, ist seit 1992 selbstständig und arbeitet heute als Business-Coach und Trainer für Persönlichkeitsentwicklung in Vertrieb und Verkauf sowie als Lehrtrainer (DVNLP, IN) in Kooperation mit Landsiedel NLP-Training. In über 20 Jahren Verkaufspraxis entwickelte er „Lasse Deinen Kunden einkaufen! - Die LDKE-Strategien“.

www.ldke.de Prolog. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten.

Vorwort von Stephan Landsiedel:

Ich kenne Dirk nun seit einigen Jahren. Sein Lebensweg war nicht immer einfach und doch ist er als eine beeindruckende Persönlichkeit daraus hervorgegangen. Er hat Krisen überwunden und etwas aus sich und seinem Leben gemacht. Er tritt zielstrebig und selbstbewusst auf. Gleichzeitig ist er im höchsten Maße empathisch und versteht es, eine starke Beziehung zu seinem Gegenüber aufzubauen. Man spürt, dass ihm das Wohl des anderen am Herzen liegt.

Mit diesem Buch legt er einen Teil seiner zwanzigjährigen Erfahrung als Verkäufer schriftlich nieder. Wie viele Verkäufer auch, hatte er es anfangs mit der Angst vor einem Nein zu tun. Daraus ist sein Konzept „Lasse Deinen Kunden einkaufen“ entstanden. Darin spiegelt sich eine neue Perspektive im Verkauf wieder. Der Kunde soll nicht beim Einkaufen gestört werden.

Anfangs hielt ich das für totalen Quatsch. „Ich muss doch im Verkauf aktiv werden und nicht passiv sein“, dachte ich. Doch je mehr ich mich mit dem Gedanken von Dirk beschäftigte, umso mehr wurde mir klar, dass sein Konzept sehr gut in diese Zeit passt. Die Kunden sind dank Internet und Social Media immer besser informiert. Viele wissen genau, was sie wollen. Die Aufgabe des Verkäufers besteht darin, die Bedürfnisse des Kunden im Blick zu haben und herauszufinden, was der Kunde braucht, um ihm dann genau das zu geben. Dabei helfen ihm NLP-Strategien wie Pacing und Leading, Fragetechniken und viele mehr.

Dirk Spengler ist ein Mann der Praxis und so gibt er wertvolle Tipps, wie Verkäufer leicht und elegant den Kunden in den Mittelpunkt der Interaktion stellen können. Auf der Basis neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse zeigt er auf, warum Kaufentscheidungen immer emotional sind und wie Verkäufer den Kunden zu guten Gefühlen führen können.

Das Buch erzählt in leicht verständlicher Sprache, mit vielen Beispielen aus der Praxis, was gut funktioniert und wann der Kunde von übereifrigen Verkäufern in die Flucht geschlagen wird. NLP Fragetechniken werden speziell auf wiederkehrende Verkaufssituationen zugeschnitten, von der Wunderfrage über hypnotische Sprachmuster bis zu den wenigen geschickten Warum-Fragen.

Dirk weiß aus eigener Erfahrung, dass ein guter Zustand der Schlüssel zum Erfolg ist. Er gibt viele Tipps, wie dieser leicht zu erreichen ist, von Körpereinsatz bis zum Erfolgstagebuch.

Humorvoll und direkt schreibt Dirk als befände er sich im persönlichen Gespräch mit dem Leser. Er schreibt nicht nur über Metaphern und Geschichten, sondern bietet gleich eine Fülle davon.

Dieses Buch ist eine wertvolle Lektüre für jeden Verkäufer.
Viel Vergnügen beim Lesen.

Stephan Landsiedel

Download and Read Online Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f
ü h r e n (NLP für die Praxis -) Dirk Spengler #TPKBZFC4ES0

Lesen Sie Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -) von Dirk Spengler für online ebookLasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -) von Dirk Spengler Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -) von Dirk Spengler Bücher online zu lesen. Online Lasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -) von Dirk Spengler ebook PDF herunterladenLasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -) von Dirk Spengler DocLasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -) von Dirk Spengler MobipocketLasse Deinen Kunden einkaufen!: Wie Kunden sich selbst zum Kaufen ... v e r f ü h r e n (NLP für die Praxis -) von Dirk Spengler EPub