

[Download free ebook] Erfolgreich verkaufen im Direktvertrieb: Der sichere Weg zu Ihrem persönlichen Vertriebsserfolg

Erfolgreich verkaufen im Direktvertrieb: Der sichere Weg zu Ihrem persönlichen Vertriebsserfolg

Von Carsten Kettler

*Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks

Carsten Kettler

Erfolgreich verkaufen im Direktvertrieb

Der sichere Weg zu Ihrem persönlichen Vertriebsserfolg



**Vollständig überarbeitete
Neuaufgabe**

[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #464345 in BcherVerffentlicht am: 2010-11-15Abmessungen: 7.99 x .18b x 5.00l, .21 Pfund Einband: Taschenbuch88 Seiten | File size: 17.Mb

Von Carsten Kettler : Erfolgreich verkaufen im Direktvertrieb: Der sichere Weg zu Ihrem persönlichen Vertriebsserfolg before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Erfolgreich verkaufen im Direktvertrieb: Der sichere Weg zu Ihrem persönlichen Vertriebsserfolg:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
5 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein Buch aus der Vertriebspraxis
Von Bernd Katritzke
Viele Verkäufer, die ich kennen gelernt habe, lesen nicht gerne Sachbücher. Wenn ich in meinen Seminaren Verkäufer nach dem letzten Verkaufsbuch befrage, das sie gelesen haben, so können durchschnittlich nur 3 von 10 konkrete Angaben machen. Woran liegt das? Meistens schon daran, dass Verkaufsbücher entweder sehr umfangreich oder zu theoretisch sind, so dass die Lust am Lesen schnell vergeht. Das vorliegende Buch schafft Abhilfe. Zum einen ist Carsten Kettler ein Mann aus der Praxis, der hier seine Erfahrungen wiedergibt. Zum anderen hat er sich auf das Wesentliche beschränkt, so dass die 88 Seiten selbst von lesefaulen Verkäufern mühelos bewältigt werden können. Wer kurz und bündig auf den Punkt gebracht wissen will, worauf es im Direktvertrieb /-verkauf wirklich ankommt, ist mit diesem handlichen und kompakten Werk bestens bedient.
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. **Pragmatisch und praxisorientiert**
Von Robert Berkemeyer
Mir gefällt das Buch von Carsten Kettler besonders gut, weil man hier mit jeder Zeile spürt, dass hier ein Praktiker berichtet. Kettler liefert konkrete Beispiele und funktionierende Lösungen. Und er schafft es, die wirklich wesentlichen Erfolgsfaktoren für Verkäufer kurz und bündig darzustellen. Dieses Buch ist eine hervorragende Grundlage, um nach Verinnerlichung der geschilderten Themen in die Praxis einzusteigen - und dort mit einem professionellen begleitenden Coach in die konkrete Umsetzung von Kettlers Tipps einzusteigen.
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein kurzweilig zu lesendes Sachbuch mit hilfreichen Tipps
Von D. Wippler
Dieses Buch bietet zahlreiche Ratschläge und Hinweise, wie man im Direktvertrieb erfolgreich agiert, kommuniziert und effizient handelt. Es ist offenbar von jemandem verfasst worden, der in diesem Bereich viel Erfahrung mitgebracht hat. Klare Kaufempfehlung für Einsteiger aber auch Fortgeschrittene, die sich noch den einen oder anderen Kniff aneignen wollen.

Werbetext
Suchen Sie langfristigen Vertriebs Erfolg?
Kurzbeschreibung
Dieses Buch spricht alle Menschen an, die im Direktvertrieb arbeiten. Es beinhaltet erfolgreich erprobte Methoden und regt zur Nachahmung an. Dabei ist es systematisch aufgebaut und folgt der logischen Reihenfolge von der ersten Kontaktaufnahme beim Kunden bis hin zum dem Abschluss folgenden, Kundenbetreuung. Dabei wird bewusst auf eine detaillierte Aufsplitterung der einzelnen Themen in Unterpunkte verzichtet, um die Inhalte kurz, knapp und klar in der Aussage zu halten. Nach dem Lesen können Sie Ihre individuellen Fähigkeiten noch zielgerichteter einsetzen. "Pragmatisch, leicht verständlich, sehr praxisorientiert, einfach empfehlenswert."
Robert Berkemeyer, BERKEMEYER change management, NRW
"Ein Taschenbuch für das Handschuhfach, aus der Praxis für die Praxis."
Andreas Staszewski, Beratung-Training-Coaching, München
den Autor und weitere Mitwirkende
Carsten Kettler: Carsten Kettler (*1968) hat alles in seinen Veröffentlichungen aufgeschrieben in den letzten dreißig Jahren persönlich erfahren und sehr erfolgreich umgesetzt. Nach einer gewerblichen Berufsausbildung und einigen Jahren der Ausübung des Facharbeiterberufes, studierte er berufsbegleitend Betriebswirtschaft. Seit 1993 verantwortet er sehr erfolgreich die Neukundengewinnung, Bestandskundenentwicklung sowie das Management von Restrukturierungsmaßnahmen sowohl im Konzern als auch im Mittelstand. Dabei hat er viel von anderen gelernt und möchte auf diesem Weg sein Wissen weitergeben. Der sehr schnelle Verkaufserfolg seines Erstlingswerkes hatte ihn motiviert weitere Bücher zu veröffentlichen.