

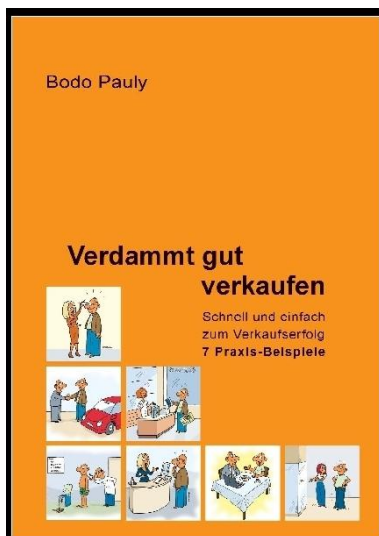
# „Verdammt gut verkaufen“ - sieben Verkaufswahrheiten

Datum: 08.09.2009 09:02

Kategorie: Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: PaulySales

PR-Agentur: Dr. Frauke Weber Kommunikation



Wer auf vergnügliche Weise und ganz entspannt zu Hause auf dem Sofa seine verkäuferischen Fähigkeiten trainieren möchte, kann ab sofort ein neues Buch zur Hand nehmen. In „Verdammt gut verkaufen“ erfährt der interessierte Verkäufer oder die Führungskraft, wie man seine Ziele im Verkauf noch besser erreichen kann. Der Verkaufsexperte Bodo Pauly zeigt seinen Lesern, wie sie aus typischen Verkaufssituationen eine Menge lernen können. Pauly weiß, wovon er spricht, denn er trainiert seit mittlerweile zwanzig Jahren Verkäufer und Führungskräfte aus verschiedenen Branchen. Für ganz Schnelle gibt es das Buch ab sofort bis zum 15. September zum Einführungspreis mit zehn Prozent Rabatt.

Der Leser geht auf eine Reise gemeinsam mit Max Moosmann. Er erlebt an sieben Tagen sieben verschiedene Verkaufssituationen. Ganz anschaulich werden so sieben grundlegende Wahrheiten rund um Dienstleistung,

Kundenorientierung und Verkaufskompetenz offenbar. Das Buch ist anschaulich aufbereitet und mit Illustrationen von Jan Kunz liebevoll gestaltet.

So begleitet der Leser Max Moosmann unter anderem in ein Sanitätshaus beim Kauf von Stützstrümpfen oder beim Autokauf. Meistens kauft er nichts. Warum das so ist, wird eindrucksvoll und mit viel Sachverstand erklärt. Nicht selten wird sich so mancher Verkäufer auch an Situationen erinnern, die er selbst so oder so ähnlich schon erlebt hat. „Ein bisschen Max Moosmann steckt in jedem von uns. Und auch seine Gesprächspartner sollten uns nicht völlig unbekannt sein.“, ist Bodo Pauly überzeugt. „Aus ganz alltäglichen Situationen können wir eine Menge lernen. Wir müssen nur die Augen offen halten.“

Pauly präsentiert sein Buch erstmals in München. Damit setzt er die erfolgreiche Veranstaltungsreihe Forum 360° fort. Gemeinsam mit Karsten Meyer von ArtKontor wird er einige Kostproben vortragen und lädt zur Diskussion mit den Teilnehmern.

Weitere Informationen und Anmeldung zur Veranstaltung unter <http://www.360grad-sued.de/>

Bis zum 15. September gibt es das Buch noch mit zehn Prozent Rabatt. Hier geht es zur Bestellung: <http://www.paulysales.de/node/154>

Diese Pressemitteilung wurde auf openPR veröffentlicht.

PaulySales GmbH  
Dreckenacher Weg 10  
D-56295 Lonngig  
Telefon +49 (0) 2625 95994-50  
Fax +49 (0) 2625 95994-51

E-Mail: [info@paulysales.de](mailto:info@paulysales.de)  
Internet: [www.paulysales.de](http://www.paulysales.de)

#### Über PaulySales

PaulySales berät, coacht und trainiert Markenfirmen und Qualitätsunternehmen im Verkauf. Die PaulySales GmbH hat sich darauf spezialisiert, die Salesperformance dauerhaft zu stärken.

Gute Konzepte und Strategien werden nur dann erfolgreich umgesetzt, wenn Verkaufsmannschaften diese verstanden haben und mit Begeisterung bei den richtigen Kunden das Richtige richtig tun. Und hier setzt PaulySales an:

In klar definierten und messbaren Verkaufsprojekten erarbeiten die Trainer Leitplanken für den bewussten Erfolg, die sie mit der S3-Methode (selected-salesproject-system) umsetzen.

Durch diese individuelle Vorgehensweise mit schnell verfügbaren, praxisgerechten und wirkungsvollen Impulsen generieren Unternehmen mehr Wachstum. PaulySales agiert immer nach dem Motto: „Nur wer groß denkt, kann Großes bewegen!“