

Sog-Selling – Einfach unwiderstehlich verkaufen

12.09.2007, 09:56 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *BusinessVillage GmbH*



Sog-Selling - Einfach unwiderstehlich verkaufen

Gerade mittelständische Unternehmen und Einzelkämpfer haben keine großen Budgets und vor allem wenig Zeit für intensive Kundenakquisition und Marketingmaßnahmen. Doch ohne Kunden und Aufträge ist fast jede – noch so gute – Geschäftsidee vom Misserfolg bedroht. Doch wie gewinnt man Kunden fernab von klassischen Maßnahmen? Wie macht man sich für Kunden unwiderstehlich und macht sich selbst zum Anziehungspunkt?

Sog-Selling – Einfach unwiderstehlich verkaufen im August im BusinessVillage Verlag erschienen. (ISBN-13 978-3-938358-59-7)

Selbstständige haben vor allem einen Wunsch: sich mit vollem Elan ihrer tatsächlichen Arbeit, den Aufträgen, zu

widmen – das ist es auch, was sie am besten können. Vor allem für Klein- und Einzelunternehmen ist es jedoch fast unmöglich, sich allen unternehmerischen Aufgaben mit gleicher Intensität zu widmen. Allen voran gilt dies für die Kundenakquisition und für kostspielige Marketingstrategien. Führt diese Situation in eine Sackgasse?

Nicht unbedingt. – Stéphane Etrillard zeigt mit überzeugender Praxisnähe und fundiertem Hintergrundwissen einen ebenso pragmatischen wie cleveren Ausweg: sich selbst zum Anziehungspunkt machen und die eigene Sogkraft auf den Kunden erhöhen, anstatt mühevoll um seine Gunst zu buhlen.

Dieses Buch ist ein Bezugspunkt für Klein- und Einzelunternehmen. Es verhilft zu einem Plus an Business-Souveränität und zeigt Schritt für Schritt, eine optimale Positionierung zu finden, damit man aus Sicht der Kunden einzigartig und unersetzbar ist.

Man erhält:

- wegweisendes Wissen für ein effektives Sog-Marketing;
- zahlreiche Tipps für eine individuelle Marktanalyse;
- neue Impulse für eine wirkungsvolle Selbst-PR;
- Praxisbeispiele für ein innovatives Empfehlungsmarketing;
- einprägsame Methoden für die Optimierung aller Phasen des Kundenkontaktes;
- ein kompaktes Sofort-Programm zur Erhöhung Ihrer Anziehungskraft mit Langzeitwirkung.

Stéphane Etrillard

Sog-Selling – Einfach unwiderstehlich verkaufen

Das Sofort-Programm mit Langzeitwirkung

1. Auflage, BusinessVillage 2007

110 Seiten, gebunden, zahlr. Abbildungen

ISBN-13 : 9783938358597, € 21,80

eBook: EB-726, € 16,80

http://www.businessvillage.de/Detail/eb-726_Sog-Selling-%96-Einfach-unwiderstehlich-verkaufen.html

Autorenbiographie

Stéphane Etrillard ist Inhaber des Management Institute SECS und zählt zu den innovativen Wirtschaftstrainern und Coaches der neuen Generation. Seine Schwerpunkte sind anspruchsvolle Kommunikationsworkshops für Führungskräfte in verschiedensten Branchen. Auch mit Privatcoachings sowie offenen Trainings im Bereich Rhetorik, Dialektik und Selbst-PR ist er branchenübergreifend erfolgreich. Er vermittelt Kompetenz "aus der Praxis für die Praxis". Sein bewährtes Know-how ist in den letzten 8 Jahren in der Begleitung von über 3.000 Führungskräften und Verkäufern aus unterschiedlichsten Branchen in Intensiv-Workshops entstanden. Seine Seminare führte er bis jetzt in Deutschland, Österreich, in der Schweiz, Belgien, Luxemburg, Frankreich, Italien sowie Russland (Moskau) durch. Durch zahlreiche Publikationen ist er als Fachautor einem breiteren Publikum bekannt geworden. Seine Bücher zählen zu den Business-Topsellern.

Pressekontakt

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Jens Grübner

E-Mail: presse@businessvillage.de

Tel: +49 (551) 20 99 104

Fax: +49 (551) 20 99 105

Bestellung von:

Besprechungsexemplaren

Produktabbildungen

Aktuellen Pressetexten

Pressecenter: <http://www.businessvillage.de/Presse>

Portrait

Über BusinessVillage

BusinessVillage Praxisratgeber machen Spaß zu lesen. Prägnant und praxisorientiert kann sich der Leser ohne viel Aufwand schnell in neue Aufgabengebiete einarbeiten. Von Marketing & Vertrieb über Public Relations & Unternehmenskommunikation bis hin zum Themenspektrum Erfolg & Karriere finden Angestellte, Manager und Freelancer aktuelles Know-how renommierter Experten.

News-ID: 157609 • Views: 141 (Stand: 02.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/157609/Sog-Selling-Einfach-unwiderstehlich-verkaufen.html>