

Erfolg im Verkauf trotz Krise

27.04.2009, 21:43 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *WALHALLA Fachverlag*



200 Seiten, flexibel gebunden, mit Leseband, 19,90 EUR [D], 978-3-8029-3264-9, WALHALLA Metropolitan im WALHALLA Fachverlag, Regensburg, 2009

„Hören Sie auf zu verkaufen!“ Roland M. Löscher fordert alle, die im direkten oder indirekten Kundenkontakt stehen, zum radikalen Umdenken auf. Sein neues Buch "Verkaufen in der Krise" aus dem Walhalla Fachverlag revolutioniert den Verkauf, indem es gängige Theorien auf den Kopf stellt. Wer wirklich kaufen möchte, will sich vom Nutzen eines Produktes selbst überzeugen. Erfolgreiche Verkäufer geben lediglich Hilfestellung und lassen kaufen. Gemeinsam mit dem bekannten Gedächtnistrainer Roland Geisselhart hat der Marketing- und Verkaufsexperte ein Verkäufertraining

entwickelt, das provoziert, hinterfragt und neue Perspektiven eröffnet – das erste Verkaufstraining einer völlig neuen Kategorie.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise verunsichert Kunden und macht sie misstrauisch. Sie wollen kaufen, aber sie wollen sich nichts „verkaufen lassen“. Umso wichtiger ist es, sich in die Position des Kunden zu versetzen und mit Beratung und Betreuung zu überzeugen. Es geht nicht länger um die Vermittlung von Produkten und Dienstleistungen, sondern um den Nutzen des Produktes für den Kunden.

Im Zentrum von Verkaufen in der Krise stehen deshalb die Themen emotionale und soziale Kompetenz, Gesprächsführung und Psychologie. Der erfahrene Business-Coach Roland Löscher erläutert, wie Kundenbedürfnisse im Gespräch ermittelt und so Kaufprozesse erfolgreich zum Abschluss geführt werden. Die Übungen zum Gedächtnistraining für Verkäufer nach der Geisselhart-Methode zeichnen sich seit vielen Jahren aus, um notwendige Informationen im Kundengespräch visualisieren und jederzeit abrufen zu können.

Löscher und Geisselhart machen deutlich, wie Menschen in Krisenzeiten denken, fühlen und entscheiden und wie aus dem früheren Verkaufsprozess der neue Kaufprozess wird. Zahlreiche Beispiele, Praxis-Tipps und ein beispielhaftes „Kaufgespräch“ lassen sich auf alle Branchen übertragen und sind sofort umsetzbar.

Über die Autoren:

Roland M. Löscher, Diplom-Betriebswirt, ist Business-Coach, Trainer und Autor. Mit Veränderungsprozessen ist der Experte für Marketing und Verkauf aufgrund seiner 20-jährigen Erfahrung im Top-Management und Vertrieb bestens vertraut. Dozent und Lehrbeauftragter an Hochschulen und Akademien.

Roland Geisselhart gilt als Experte für mentale Prozesse und Persönlichkeitsentwicklung. Er ist Deutschlands bekanntester Gedächtnistrainer. Sein Buch "Das perfekte Gedächtnis" und spektakuläre TV-Auftritte, etwa bei Biolek, machten ihn über die Landesgrenzen hinaus bekannt. Zahlreiche Bücher zum Gedächtnis- und Kreativitätstraining.

Roland M. Löscher, Roland Geisselhart
Verkaufen in der Krise
Optimisten sind erfolgreicher

200 Seiten, flexibel gebunden, mit Leseband
19,90 EUR [D] / 35,40 SFr
ISBN 978-3-8029-3264-9
WALHALLA Metropolitan im WALHALLA Fachverlag,
Regensburg, 2009
www.WALHALLA.de
Erscheinungstermin: 28.4.2009

Portrait

Als echtes „Kind“ der Bundesrepublik Deutschland hat der WALHALLA Fachverlag die Entwicklung in Verwaltung, Sozialwesen und öffentlichen Dienst von Anfang an begleitet. Heute informieren instruktive Handbücher, professionelle Fachratgeber und bewährte Loseblattwerke dazu und zu vielen weiteren finanziellen, beruflichen und familiären Themen.

Akademisch-trockene Theorien haben Sie dabei nicht zu befürchten. Ob Familie, Immobilien oder Aktien, ob Rechts-

und Bankwesen oder sozialer Bereich: Unsere Autoren bieten Ihnen konkrete Zahlen und harte Fakten. Fachlich auf neuestem Stand berücksichtigen sie gesellschaftliche Entwicklungen genauso wie wirtschaftliche Trends. Übersichtlich, praxisorientiert und leicht verständlich.

WALHALLA-Titel sind für Menschen konzipiert, deren Zeit kostbar ist. Für Leser, die die Unterstützung professioneller Experten suchen. Kurzum für Menschen, die weiterkommen wollen.

News-ID: 304831 • Views: 123 (Stand: 06.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/304831/Erfolg-im-Verkauf-trotz-Krise.html>