

erfrischend anders - authentischer Vertrieb und nachhaltiges Marketing

11.04.2011, 14:42 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: *Mario W. Arend*

Mario W. Arend

erfrischend anders



*authentischer Vertrieb &
nachhaltiges Marketing*

Mario W. Arend - Fachwirt für Finanzberatung - IHK

Koblenz. 11.4.2011

Pünktlich zur Bundesgartenschau in Koblenz (BUGA) hat der Koblenzer Autor Mario W. Arend sein neues Buch

"erfrischend anders - authentischer Vertrieb & nachhaltiges Marketing" veröffentlicht.

Das Buch soll dazu anleiten, den Vertrieb von Dienstleistungen, Gütern und deren Marketing stets authentisch und nachhaltig zu betreiben. Dies wird aus der Sicht eines Vertrieblers erklärt, das heißt nicht mit Fremdwörtern oder im Lehrbuchstil. Stattdessen wird es möglichst einfach dargestellt, aber trotzdem vor dem Hintergrund eines fundierten Fachwissens.

Es handelt sich dabei nicht um bloße Lippenbekenntnisse, sondern um den niedergeschriebenen Erfahrungsschatz aus 15 Jahren erfolgreichem Vertrieb.

Über diesen langen Zeitraum hinweg wurden Notizen vor, während und nach Verkaufsgesprächen gemacht und dazu Informationen von Top-Trainern in den Worten des Autors im Buch komprimiert integriert.

Nicht die graue Theorie sondern viele praxisrelevante Tipps finden hier Platz zum Beispiel:

Wie wirken sich Geschmack, Geräusche, Bilder und Gerüche im Vertrieb aus?
Wie kann man die eigenen Softskills verbessern?
Welche verschiedenen emotionalen Kundentypen gibt es und wie sind die Zugangswege zu ihnen?
Wie verbessert man seine eigene Empathie und lernt dadurch auf Augenhöhe zu verkaufen?
Wie motiviert man sich und andere und löst erfolgreich Konflikte?
Wie geht man durch gute Vorbereitung in Bestform in den Verkauf?
Wie betreibt man gezieltes und nachhaltiges Networking?
Man sollte Gutes tun und man darf darüber reden: Corporate Social Responsibility
Wie lernt man mit sich selbst und dadurch mit anderen achtsam zu sein?
Wie hat man mehr Erfolg durch Target-Marketing in sozialen Netzwerken?

Der Autor hat bei all dem sehr großen Wert darauf gelegt, sich dabei nicht zu verbiegen, sondern authentisch zu schildern, wie man zu Verkaufserfolgen gelangt und welche Voraussetzungen dafür nötig sind.

Hier kann das Buch ab sofort bestellt werden:

http://www.bod.de/index.php?id=296&objk_id=494157

Portrait

Der Name Arend bildet seit 35 Jahren eine Verknüpfung von Tradition und Innovation im Bereich der Versicherungs- und Finanzwelt.

Mario W. Arend ist Fachwirt für Finanzberatung - IHK und seit 1996 in der Finanzdienstleistungs-Branche tätig. 2005 erfolgte zusätzlich die Übernahme der seit über 40 Jahren bestehenden Agentur in Koblenz durch Mario W. Arend.

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/527877/erfrischend-anders-authentischer-Vertrieb-und-nachhaltiges-Marketing.html>