

Das müssen erfolgreiche Verkäufer wissen

01.06.2012, 17:34 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Hans Fischer Seminare*



252 Seiten, € 24,90

ISBN 978-3-8163-0572-9

www.vdma-verlag.de/p457.html

Der Erfolgsratgeber für Verkäufer. Hans Fischer

Pürgen, den 1.6.2012. Hans Fischer, der anerkannte Experte für nachhaltige Trainingmethoden, hat für Verkäufer von Investitionsgütern Tipps entwickelt, wie sie sich gegen Einkäufertricks erfolgreich behaupten können. Versierte einkäufer fahren besonders in Vertragsabschlussgesprächen einhe ganze Palette von Taktike auf, mit denen sie

Verkäufer müde machen wollen: warten lassen, bestimmte Sitzpositionen zuweisen, in die Zange nehmen, Verhandlungsunterbrechungen, Preisdrückerei oder Lockung mit Versprechungen. Diese Praxistipps sind in dem Handbuch für den nachhaltigen Verkaufserfolg beschrieben. Das Buch kostet 24,95 € und ist im VDMA-Verlag erschienen. Das für jeden Verkäufer zentrale Thema wird sehr ausführlich und mit anschaulichen Beispielen unterlegt, beschrieben. Ergänzend dazu, bietet Hans Fischer speziell auf die Branche der technischen Investitionsgüter zugeschnittene Inhousetrainings zur erfolgreichen Verhandlung mit Einkäufern an. Die nachhaltige Trainingsmethode ermöglicht den Teilnehmern die sofortige Umsetzung im beruflichen Alltag.

Portrait

Hans Fischer Seminare wurde 1991 gegründet und bietet nachhaltige Trainings für Vertrieb und Management an. Zu den Kunden zählen Unternehmen in Deutschland, Österreich und Schweiz, die komplexe und beratungsintensive Lösungen verkaufen. Es werden nur Inhousetrainings durchgeführt. Die Trainingsmethoden sind betont intensiv und interaktiv und haben immer einen Bezug zum praktischen Umfeld der Trainingsteilnehmer. Die Teilnehmer werden von Anfang an zur aktiven Mitarbeit angeregt. Durch eine spezielle Analyse der Ist-Situation des Kunden, wird das Training so konzipiert, dass sich die Teilnehmer in ihrem realen Umfeld bewegen. Die trainierten Inhalte können dadurch sofort in der Praxis umgesetzt werden. Nachhaltigkeit ist das oberste Prinzip von Hans Fischer Seminare. Hans Fischer sammelte seine praktischen Erfahrungen über 20 Jahre als Verkäufer und Manager in multinationalen Unternehmen. Er ist Autor von 5 Fachbüchern über Verkauf, Vertriebssteuerung und Führung, die im VDMA-Verlag erschienen ist.

News-ID: 637178 • Views: 176 (Stand: 27.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/637178/Das-muessen-erfolgreiche-Verkaeuer-wissen.html>