



## **Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb**



**Download**



**Online Lesen**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb

*Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert*

**Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb** Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert

 [Download Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Si ...pdf](#)

 [Online lesen Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win- ...pdf](#)

## **Downloaden und kostenlos lesen Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert**

---

288 Seiten

Pressestimmen

"Management-Journal-Fazit: 'Kunden zum Erfolg verhelfen' ist eine praxisnahe Handreichung für jeden Vertriebsmanager und Verkäufer, der nach neuen Impulsen für nachhaltigen Erfolg im B2B-Vertrieb sucht." (SLA, [www.Management-Journal.de](http://www.Management-Journal.de) vom 6.6.2016 Kurzbeschreibung

Verkaufsgespräche sind oft mit Ängsten behaftet – und das auf beiden Seiten. Während der Kunde befürchtet, einen Fehler zu machen und über den Tisch gezogen zu werden, hat der Verkaufsmitarbeiter Angst, den Verkauf nicht zum Abschluss zu bringen und seine Quote zu verfehlen.

Diese Angst muss jedoch nicht sein: Der Verkäufer muss nur deutlich machen, dass er dem Kunden helfen und ihn auch über den Verkauf hinaus unterstützen will, etwa dabei, Kosten zu reduzieren und Umsätze zu erhöhen. Schließlich ist es nur dann möglich, eine erfolgreiche und dauerhafte Kundenbeziehung zu etablieren, wenn es zur Win-win-Situation kommt.

Mahan Khalsa, Randy Illig und Edgar Müller-Gensert zeigen in ihrem Buch erstmalig die Erfolgsmethode des FranklinCovey Leadership Instituts für erfolgreiche Abschlüsse – und wohlgestimmte, dauerhafte Kunden. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Mahan Khalsa ist der Gründer der FranklinCovey Sales Performance Group und ein weltbekannter Experte für die Themen Geschäftsbeziehungen und B2B. Er ist ein vielgefragter Autor, Speaker und Business Consultant, der schon vielen Klienten dabei geholfen hat, ihre Umsätze zu erhöhen.

Randy Illig ist Senior Consultant bei der FranklinCovey Sales Performance Group. Er ist hinaus CEO von ninety five 5, einem Joint Venture mit FranklinCovey, und wurde mit dem "Ernst & Young Entrepreneur of the Year Award" ausgezeichnet.

Dr. Edgar Müller-Gensert ist seit 2009 zertifiziert für das Sales Programm »Helping Clients Succeed« von FranklinCovey. Er führte es in seiner Rolle als »Global Commercial Training Manager« in einem internationalen Unternehmen weltweit ein. Heute ist er bei FranklinCovey als »Sales Performance Practice Leader« verantwortlich für dieses Programm.

Download and Read Online Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert #REGHPD25IOW

Lesen Sie Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb von Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert für online ebookKunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb von Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb von Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert Bücher online zu lesen. Online Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb von Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert ebook PDF herunterladen Kunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb von Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert DocKunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb von Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert MobipocketKunden zum Erfolg verhelfen: Dauerhafte Win-win-Situationen im Vertrieb von Mahan Khalsa, Randy Illig, Edgar Müller-Gensert EPub