

VERSICHERUNGS

Märkte
Produkte
Konzepte

KAUFMANN



Dr. Thomas List,
VK-Chefredakteur, stellt
wichtige Neuerscheinungen
auf dem Buchmarkt vor.

BUCHSERVICE

Tipp des Monats

die der Kunde eben gestellt hat, haben Sie nicht richtig mitbekommen. Oder Ihnen fällt der Name des Gesprächspartners nicht mehr ein. Wie man ein Verkaufsgespräch mit „Gedächtnis-Power“ führen kann, zeigt dieses Buch. Dadurch kann sich der Verkäufer voll auf den Kunden konzentrieren und das Verkaufsgespräch entspannt in die gewünschte Richtung lenken.

Grundlage dabei ist, zu lernen, in Bildern zu denken und zu sprechen. Das Buch bietet eine Reihe von Übungen, um Konzentration, Vorstellungskraft und Mental-Power zu stärken. Alles Fähigkeiten, die für das erfolgreiche Verkaufen unersetzlich sind!

Oliver Geisselhart, Roland R. Geisselhart, Christiane Burkart:

Gedächtnis-Power für Verkäufer.

49,00 DM

Mein Tipp: Machen Sie Ihr Gedächtnis fit!

Für Verkäufer essenziell: ein Power-Gedächtnis

Können Sie sich Kundennamen, Gesichter, Daten und Fakten zur Person, Einwände und Argumente auf Anhieb merken und richtig zuordnen? Wenn ja, brauchen Sie nicht weiterzulesen. Wenn es Ihnen aber so wie den meisten Menschen geht, könnte Ihnen dieses Buch helfen, Ihr Gedächtnis zu trainieren.

Manche Fälle sind Verkäufern geläufig: Die Frage,

