

Wie Sie noch besser Ihre Kunden für Ihre Argumente gewinnen:

# Mehr Erfolg im Verkauf



Carmen Vilsmeier  
**Mehr Erfolg im Verkauf**  
Leistungsstark durch Emotionale Intelligenz

Vertriebsmitarbeiter in der Sparkasse kennen diese Situationen: Man hat sich intensiv um einen Kunden gekümmert, hat das Gefühl, ihm die Produktpalette umfassend vorgestellt und all seine Fragen zu seiner Zufriedenheit beantwortet zu haben, aber trotzdem kommt es zu keinem Abschluss. Oder man versucht, mit einem Kunden ins Gespräch zu kommen, bemüht sich um ihn, hat dabei dennoch das Gefühl, bei diesem Kunden keine optimale Beratungssituation schaffen zu können. Warum ist das so?

Das vorliegende Werk gibt Antwort auf diese Frage und liefert wertvolle Denkanstöße und praxisnahe Anleitungen zur Optimierung des Verkaufsprozesses. Es zeigt dem Leser, dass sowohl der Kunde als auch der Berater einen von vier Persönlichkeitstypen mit unterschiedlichen Einstellungen, Werten, Denk- und Gefühlsstrukturen repräsentieren. Wer diese kennt, hat mehr Chancen und Erfolg – nicht nur im Vertrieb!