

Pritu Detemple   
**Neues Denken im Vertrieb**

B2B: Verkaufen von Mensch zu Mensch

1. Auflage BusinessVillage 2021  
ca. 240 Seiten

ISBN-Buch 978-3-86980-608-2 24,95 Euro  
ISBN-PDF 978-3-86980-609-9 19,95 Euro  
ISBN-EPUB 978-3-86980-610-5 19,95 Euro

**Pressematerialien:**https://www.businessvillage.de/neues-denken-im-vertrieb/eb-1124.html

Der B2B-Vertrieb steckt vielerorts in einer Sackgasse. Nicht wenige Verkäufer versuchen, unpassende Produkte an Kunden zu verkaufen, verwenden immense Vertriebsenergie auf unqualifizierte Leads oder verwechseln Akquise mit Verkaufsgesprächen. Das Ergebnis kennt jeder: Wer „Verkaufen” hört, fühlt sich meist schon über den Tisch gezogen.

Doch wie lassen sich Verkäufer und Kunden zusammenführen? Was muss ein moderner Vertrieb leisten? Antworten liefert Pritu Detemples neues Buch.

Es befreit den Vertrieb vom Klischee des männlichen Einzelkämpfers mit seiner „Anhauen-Umhauen-Abhauen”-Einstellung, welche daran schuld ist, dass „Verkaufen” ein Hassthema für viele Menschen geworden ist. Daher muss der Vertrieb sich wandeln. Neue Technologien und immer komplexere Produkte und Dienstleistungen erfordern einen ganz neuen Vertriebsansatz der Organisationsstruktur, Führung und Diversität der Mitarbeiter, damit letztlich der Kunde als Ganzes im Fokus steht. Vertrieb heute ist – gerade im B2B – interdisziplinär.

Umfassend analysiert dieses Buch die Probleme im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und zeigt realistische Lösungsansätze für einen auf ein gesundes Wertesystem und Nachhaltigkeit aufgebauten Vertrieb.

Der Autor

Pritu Detemple ist studierter Philosoph. Mit seiner Firma GO FOR SALES Vertriebsentwicklung unterstützt er Unternehmende beim Aufbau skalierbarer, agiler und zukunftssicherer Vertriebseinheiten. Sein Fokus liegt auf dem Einsatz von Vertriebsteams statt einzelnen „Star-Verkäufern” und der Entwicklung der passenden Kommunikationsstrategie. Dadurch, dass das Individuum und dessen Bedürfnisse im Zentrum dieser Herangehensweise stehen, vertritt er nichts weniger als einen neuen humanistischen Ansatz für einen Vertrieb von Mensch zu Mensch.

Über BusinessVillage

BusinessVillage ist der Verlag für die Wirtschaft. Unsere Themen sind Beruf & Karriere, Innovation & Digitalisierung, Management & Führung, Kommunikation & Rhetorik und Marketing & PR. Unsere Bücher liefern Ideen für ein neues Management und selbstbestimmtes Leben. BusinessVillage macht Lust auf Veränderung und zeigt, was geht. Update your Knowledge!

Presseanfragen

Sie haben Interesse an honorarfreien Fachbeiträgen oder Interviews mit unseren Autoren? Gerne stellen wir Ihnen einen Kontakt her. Auf Anfrage erhalten Sie auch Besprechungsexemplare, Verlosungsexemplare, Produktabbildungen und Textauszüge.

BusinessVillage GmbHJens Grübner  
Reinhäuser Landstraße 22    
37083 Göttingen

E-Mail: redaktion[@businessvillage.de](mailto:info@businessvillage.de)  
Tel: +49 (551) 20 99 104  
Fax: +49 (551) 20 99 105