**SALES UPGRADE**

**Was Spitzenverkäufer heute anders machen**

BusinessVillage 2015
ISBN: 978-3-86980-306-7

24,80 Eur(D)/  25,50 Eur(A) / 35,50 Eur(CH

**Pressematerialien:** www.businessvillage.de/presse-956

Lehrbuchmäßiges Verkaufen nach Schema F ist heute genauso wenig wirksam wie viele der neuesten ultimativen Verkaufsmethoden. Selbst intensive Verkaufsschulungen und Trainings führen oft nicht mehr zum erwünschten Erfolg. Erfahrungen, die viele Verkäufer tagtäglich machen, wenn sie sich an Ihren Kunden die Zähne ausbeißen.

Obwohl die meisten Verkäufer durchaus mit dem richtigen Wissen ausgestattet sind, passen sie ihre Vorgehensweise nicht an die sich permanent verändernden Bedingungen an. Sie spielen nicht die Rolle, die Kunden heute von einem Verkäufer erwarten. Die Kunst besteht darin, flexibel auf Märkte und Kunden reagieren zu können. Dafür braucht es weniger neue Methoden als vielmehr ein Umdenken im eigenen Verkaufsansatz und den Regeln und Mustern, die dahinter stehen. Es braucht eine  radikale Neuausrichtung der eigenen Rolle zum Verkäufer, dessen Erfahrung und Persönlichkeit dem Kunden einen einzigartigen Mehrwert bieten.

In seinem neuen Buch liefert der Verkaufsprofi das längst überfällige Sales Upgrade. Anstatt mit immer neuen Verkaufsmethoden auf die Jagd zu gehen, werden Sie mit diesem Upgrade Ihr inneres Verkaufssystem auf den neuesten Stand bringen. Und dann von Interessenten und Kunden nicht mehr als einer von vielen Standardverkäufer wahrgenommen, der nur etwas verkaufen möchte. Sie spielen Ihr eigenes Spiel und zukünftig werden Sie nicht alles anders, aber vieles erfolgreicher und mit mehr Spaß an der
Sache machen.

Autorenvita

Mit der Erfahrung aus 15 Jahren Vertrieb trainiert Markus Euler seit über 10 Jahren Verkäufer und Führungskräfte von DAX-Unternehmen, Mittelständlern und internationalen Playern. Mit seinem einzigartigen Trainings- und Coaching-Konzept setzt er da an, wo Standard-Trainings aufhören. Er sensibilisiert seine Kunden für die wirklichen Herausforderungen im Verkauf: das eigene „Spiel“ zu analysieren, die Wirksamkeit der eigenen Denk- und Verhaltensmuster zu erkennen und immer wieder neu zu justieren. Verbindlich und auf Augenhöhe dem Kunden das zu bieten, was dieser in von Discount und Mee-too-Produkten geprägten Märkten kaum noch findet: einen echten Mehrwert. Markus Euler ist mehrfacher Buchautor, Referent an diversen Wirtschaftshochschulen und gefragter Speaker.

Kurzvita

Mit der Erfahrung aus 15 Jahren Vertrieb trainiert Markus Euler seit über 10 Jahren Verkäufer und Führungskräfte von DAX-Unternehmen, Mittelständlern und internationalen Playern. Mit seinem einzigartigen Trainings- und Coaching-Konzept setzt er da an, wo Standard-Trainings aufhören.