

# Werden Sie selbst zum Sales-Master!

Sie spüren als Verkäufer Tag für Tag den gnadenlosen Verdrängungswettbewerb? Sie wünschen sich deshalb eine verlässliche Orientierung, einen sicheren Rückhalt, wie Sie in diesen harten Zeiten Ihr Potenzial als erfolgreicher Verkäufer voll entfalten können. Dann sind Sie hier richtig!

Bücher zum Thema „erfolgreiches Verkaufen“ gibt es wie Sand am Meer – aber keins, in dem sieben der profiliertesten Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum ihr Know-how zu Ihrem Vorteil bündeln: kompakt, griffig, auf den Punkt gebracht.

Ob als kurzweiliges Intensivtraining, als informatives Nachschlagewerk oder als Inspirationsquelle für kreatives Verkaufen – wie Sie dieses Buch auch immer nutzen, profitieren Sie davon, dass sich die Top-Verkaufstrainer auf ihre ganz besonderen Stärken konzentrieren. Alexander Christiani, Erich-Norbert Detroy, Klaus-J. Fink, Dirk Kreuter und Martin Limbeck haben sich 2004 zu den SalesMasters zusammengeschlossen und gemeinsam ein mediengestütztes Trainingskonzept für den Verkauf entwickelt. Seit 2009 gibt es das neue Konzept „SalesMasters & Friends“, bei dem ausgesuchte Vertriebsexperten das Portfolio ergänzen und neue Impulse setzen. In der vorliegenden zweiten Auflage von „Das Sales-Master-Training“ komplettieren Andreas Buhr und Dr. Stefan Frädriich die Runde und bringen ihr Expertenwissen ein.

Mit diesem Know-how können auch Sie zum Spitzenverkäufer – eben zum Sales-Master – werden. Die folgenden zwölf Kapitel erläutern nicht allein die wichtigsten Prinzipien erfolgreichen Verkaufens, sondern führen Sie durch die optimale Vorbereitung und das konsequent kundenorientierte Verkaufsgespräch bis zum Abschluss, der Ihren Kunden als (Win-)Win-Situation positiv im Gedächtnis haften bleibt und so mit cleverem Empfehlungsmarketing die nächste Runde Ihrer Neukundenakquise einläutet: Der ganze Verkaufsprozess wird in seinen wichtigsten Etappen abgebildet, aufgelockert durch zahlreiche Beispiele, Übungen, Checklisten, Übersichten und Charts, knapp und konzis formuliert, ohne überflüssigen Schnickschnack, so motivierend, dass man gleich Lust bekommt, das Gelesene

umzusetzen! Als besonderes Bonbon geben die Trainer zum Einstieg in jedes Kapitel Tipps aus ihrer Seminarpraxis.

Ob Verkäufer im Innen- und Außendienst, freier Handelsvertreter, Freiberufler, Verkaufs-/Vertriebsleiter großer Unternehmen, Entscheider im klein- oder mittelständischen Unternehmen, ob für das Selbststudium oder die innerbetriebliche Fort- und Weiterbildung – dieses Buch ist Ihr Berater, Ihr Coach, Ihr Begleiter auf Ihrem Weg zu Spitzenleistungen im Verkauf!

Weitere Informationen zu den Seminaren, Medien und Onlinetrainings finden Sie unter [www.sales-masters.de](http://www.sales-masters.de).

Ihre SalesMasters & Friends

*Andreas Buhr  
Alexander Christiani  
Erich-Norbert Detroy  
Klaus-J. Fink  
Dr. Stefan Frädrieh  
Dirk Kreuter  
Martin Limbeck*