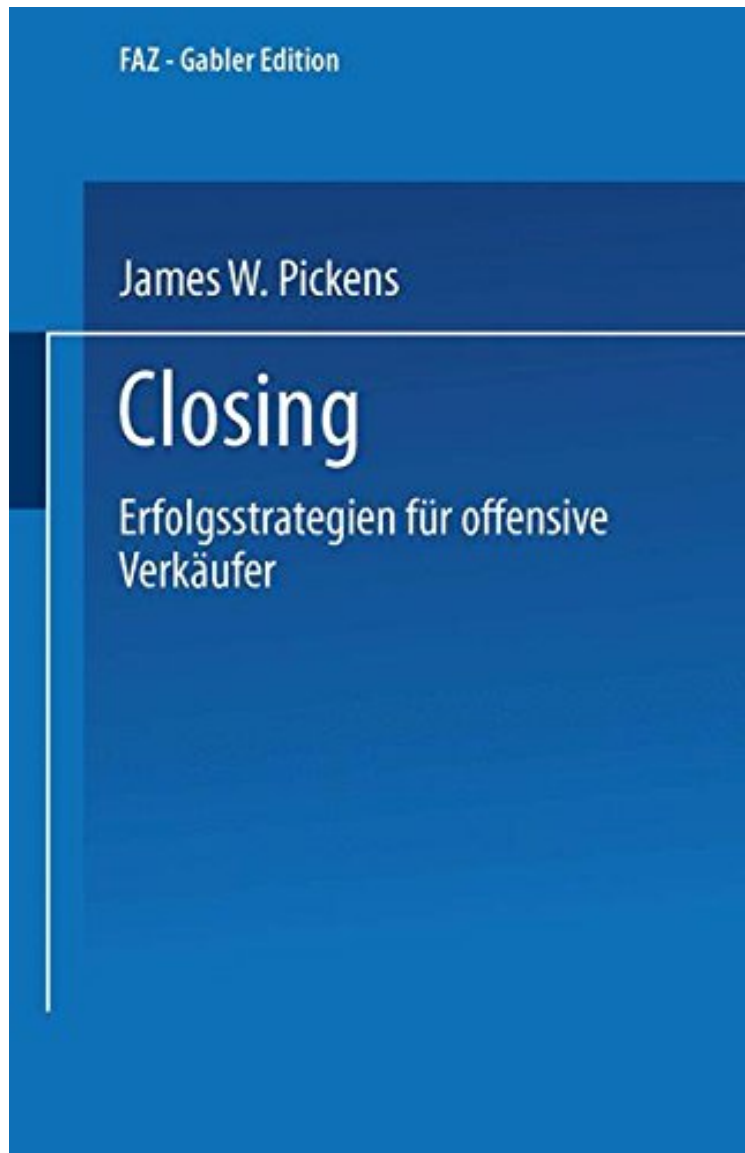


(Read free) Closing (FAZ - Gabler Edition)

Closing (FAZ - Gabler Edition)

Von James Pickens

**Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks*



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #620154 in BcherVerffentlicht am: 2014-11-04Erscheinungsdatum: 2014-11-04Abmessungen: 8.50 x .73b x 5.51l, .82 Pfund Einband: Taschenbuch320 Seiten | File size: 21.Mb

Von James Pickens : Closing (FAZ - Gabler Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Closing (FAZ - Gabler Edition):

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen11 von 11 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. TOP Nachschlagewert zum Erfolg Persnlichkeit und ErfolgVon Horst Krug, MnchenIch habe dieses Buch vor gut 10 Jahren gekauft, offenbar gleich nach dem es herauskam.Dieses Buch war jedenfalls fr mich das Beste und wichtigste Buch in meinem Leben bis jetzt.Ich hab es damals gelesen (bzw verschlungen), und es hat mir vllig neue andere

Betrachtungsweisen gegeben, und mich natürlich auch motiviert. Man muss die Dinge aus einer bergeordneten Sicht sehen, man muss den Kleingeist abstreifen, und muss die Sache von oben sehen. Dieses Buch hat in meinem Leben einen fundamentalen Wandel herbeigeführt, indem es mich auf die Straße des Erfolges und des Abschlusses geführt hat. Ich habe mit Hilfe des Buches bestimmt 100.000 Euro mehr verdient als ohne. Man muss sich allerdings intensiv beschäftigen mit dem Inhalt, man muss ihn wollen, man muss ihn akzeptieren, und man muss ihn übernehmen. Man darf dieses Buch nicht konsumieren und nicht lesen, sondern man sollte es studieren. Ich habe damals auf dem Weg zum Kunden immer 30 Min Lesezeit eingeplant, indem ich vor der Tür des Kunden im Auto sitzend erst noch 20 Min in dem Buch gelesen habe (Auffrischung, Training). Es kommt drauf an was man daraus macht - ich habe existentielles daraus gemacht. 0 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. More than excellent. Von Kunde This was a perfect buy. I cannot complain, I am more than happy and Satisfied. The best Sales book I ever read. 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Super-Buch - Vor allem für Fortgeschrittene... Von I.K. Leider habe ich dieses Buch erst jetzt gelesen. 20 Jahre Vertrieb mit vielen Hochs und Tiefs liegen hinter mir. Hatte ich dieses Buch vor 15 Jahren bereits gelesen, ich hatte wohl viele Geschäfte realisiert, die mir durch die Lappen gingen. Gerade die Phase des Abschlusses, in der viele Kunden kneifen und den Verkäufer unter einem Vorwand vertrusten, ihm Hoffnung geben, nur um keine Entscheidung fällen zu müssen... wird in diesem Buch sehr gut beschrieben. Erstklassige Lösungsmöglichkeiten, über die ich bisher nicht verfügte, werden in diesem Buch aufgeführt. Anfänger, die überlegen, das Buch zu kaufen, sollten dies tun, jedoch zunächst andere Bücher wie TopSelling o. . . lesen und dann nach zwei, drei Jahren Verkaufspraxis zu "Closing" greifen, denn ansonsten fehlt ihnen der Bezug zu diesem Buch, das sich sehr stark an Fallbeispielen orientiert. Nur wenn man diese bereits in der Praxis erfahren durfte, kann man durch "Closing" seine Lehren ziehen.

Kurzbeschreibung Dieses Buch hat drei verschiedene Zielsetzungen. Erstens ist es als umfassender Ratgeber für den Abschluss von Geschäften gedacht. Zweitens soll es dem Closer als professionelles Handbuch dienen, mit dem er neuartige Verkaufsabschlüsse erzielen kann. Der dritte und wichtigste Punkt ist jedoch die Verkaufsformel, die mir mein Lehrmeister Sam mit auf den Weg gab und mit der mehr Verkaufserfolge erzielt werden können als mit allen anderen Verkaufsmethoden, die sonst in der Welt angewandt werden. Dieses Buch ist nicht für Anfänger gedacht, und es soll auch kein Selbsthilfe-Handbuch sein. Es wurde nicht für den durchschnittlichen, alltäglichen Verkäufer geschrieben und auch nicht für Leute, die sich durch ein bisschen Lektüre "irgendwelche" Kenntnisse über das Abschließen von Geschäften aneignen wollen. Dieses Buch soll vielmehr dem Master Closer helfen, neue Kenntnisse zu erwerben, alte aufzufrischen und zusätzlich noch den Vorgang des Closing in seiner Gesamtheit zu begreifen. Die Kapitel dieses Buches behandeln Wesentliches, auf unnützes Zierwerk wurde verzichtet. Sie enthalten nur die entscheidenden Fakten, deren Anwendung die Erfolgsquote des Lesers beim Closing um mindestens 30 bis 40 Prozent steigern wird - und nur zu diesem Zweck ist dieses Buch geschrieben worden, zu keinem anderen.