



1. Aufl. 2019, Etwa 200 S. 10 Abb. Book + eBook.

### eBook

Erhältlich bei Ihrer Bibliothek oder [springer.com/shop](http://springer.com/shop)

### Hardcover + eBook

Ca. 38,00 € (D) | Ca. 38,90 € (A) | Ca. CHF 41,00

Guido Wenski

# Lösungsorientiert verhandeln im Technischen Vertrieb

Grundlagen, Strategien und Tipps für faire Geschäfte

- **Das Einmaleins der fairen Verhandlungsführung für Vertriebsingenieure**
- **Systematisch und praxisorientiert, mit Beispielen und konkreten Tipps**
- **Zeigt, wie Sie unsaubere Verhandlungstricks und rechtliche Fallstricke abwenden**

Lernen Sie in diesem Buch mehr über das Einmaleins der Verhandlungsführung für Vertriebsingenieure! Investitionsgüter technischer Art werden für den Kunden exklusiv und vor allem individuell angefertigt. Der Umstand bedeutet zwangsläufig ein großes Maß an Erklärungsbedarf. Schließlich wollen Ihre Geschäftspartner genau wissen, welche Anlagen für den industriellen Anwendungsbereich sich für ihre eigenen Bedürfnisse eignen. Dieses Buch widmet sich daher der Verhandlungsführung für Vertriebsingenieure, damit Sie Großanlagen und Maschinen kundenorientiert verkaufen können. Verbessern Sie mit diesem Nachschlagewerk nicht nur Ihr Verhandlungsgeschick, sondern lernen Sie ebenfalls, wie Sie in Verkaufsgesprächen neue Kunden für sich gewinnen. Erfahren Sie alles über die Protagonisten am Verhandlungstisch. In diesem Buch über Verhandlungsführung für Vertriebsingenieure werden Sie schrittweise an die Grundlagen des Verhandeln herangeführt. Dazu zählen unter anderem auch die einzelnen Phasen sowie praxisorientierte Verhandlungstipps. Der Autor gibt Ihnen zudem einen Einblick in unsaubere Verhandlungstricks und wie Sie auf diese reagieren sollten. In dem Buch werden die wesentlichen Methoden der Verhandlungsführung für Vertriebsingenieure mittels Beispielen und Erläuterungen genauer definiert. In neun Kapiteln erhalten Sie ein ebenso umfangreiches wie detailliertes Verkaufs- bzw. Vertriebstraining und tauchen tiefer ein in die Verkaufspsychologie. Sie erfahren mehr darüber, wie Sie von Anfang an souverän auftreten und wie hilfreich eine gute Vorbereitung für einen erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen ist.

Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Nature Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany / Call: + 49 (0) 6221-345-4301 / Fax: +49 (0)6221-345-4229 / Email: [customerservice@springer.com](mailto:customerservice@springer.com) / Web: [springer.com](http://springer.com)

[1] € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. CHF und die mit [2] gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Programm- und Preisänderungen (auch bei Irrtümern) vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen. Springer-Verlag GmbH, Handelsregistersitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Hendriks

