



1. Aufl. 2020, Etwa 180 S. 20 Abb. Book + eBook.

eBook

Available from your library or
springer.com/shop

Hardcover + eBook

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

Guido Wenski

Beraterverkauf im globalen B2B-Equipmentgeschäft

Anleitung für professionelle Verhandlungen im In- und Ausland

- Grundlagen des professionellen Verkaufsgesprächs im globalen Investitionsgütervertrieb
- Berücksichtigt Besonderheiten von interkulturellen Verhandlungen
- Mit Musterdialogen und zahlreichen Tipps

In diesem Buch erfahren Vertriebsingenieure und Mitarbeiter im Investitionsgütervertrieb, wie sie in Verkaufsgesprächen erklärungsbedürftige Produkte erfolgreich platzieren können. Es geht um den praktischen Dialog mit dem Kunden und die Frage, wann ein eher kalkuliertes, rationales und wann ein eher intuitives Vorgehen zielführend ist. Sämtliche Verhandlungsschritte und viele konkrete Gesprächsdetails werden anhand von Beispielen sowie an einem realitätsnahen Verhandlungsfall anschaulich aufgezeigt. Darüber hinaus werden Unterschiede zwischen Gesprächssituationen mit Partnern aus dem In- und Ausland deutlich und das Verhandlungsverhalten einzelner Nationen genauer untersucht. Nicht nur Vertriebsingenieure, sondern auch Account Manager und Vertriebsleiter erhalten wertvolle Anregungen für komplexe Verhandlungen.

Order online at springer.com / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: customerservice@springernature.com. / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: customerservice@springernature.com.

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

