

## Inhalt

### Teil 1:

Didaktische Einführung.....	5
Lektion 1: Verkaufen ist einfach – Einführung.....	9
Lektion 2: Verkaufsfaktor Persönlichkeit .....	69
Lektion 3: Verkaufsfaktor Selbstorganisation und Aufgabenmanagement .....	105
Lektion 4: Verkaufsfaktor Marktstrategie.....	145
Lektion 5: Verkaufsfaktor Kundenakquisition .....	183
Lektion 6: Verkaufsfaktor Kundenpsychologie .....	223
Lektion 7: Verkaufsfaktor Einfühlungsvermögen.....	253
Lektion 8: Verkaufsfaktor Kundendialog .....	283
Lektion 9: Verkaufsfaktor Wirkung .....	325

### Teil 2:

Lektion 10: Verkaufsfaktor Kundenbedarfsanalyse .....	361
Lektion 11: Verkaufsfaktor Angebotspräsentation .....	393
Lektion 12: Verkaufsfaktor Kundennutzenargumentation .....	433
Lektion 13: Verkaufsfaktor Einwandbehandlung.....	465
Lektion 14: Verkaufsfaktor Preisverhandlung .....	501
Lektion 15: Verkaufsfaktor Abschlussicherheit.....	533
Lektion 16: Verkaufsfaktor Kundenbegeisterung .....	571
Lektion 17: Verkaufsfaktor Kundenempfehlungen .....	603
Lektion 18: Verkaufsfaktor Selbstmotivation .....	633
Schluss .....	663
Über den Autor.....	665
Stichwortverzeichnis .....	667

**Fax senden an +49 22 02 / 18 89 11**

oder per Post an folgende Adresse:

BREUER & WARDIN  
Verlagskontor GmbH  
Frau Birgit Dormagen  
Zum Scheider Feld 12

51467 Bergisch Gladbach

**NUR €395,-**



## **VERKAUFEN IST EINFACH** **Lehrgang in 18 Lektionen**

Sie können von einem hoch wirksamen Knowhow profitieren, das bislang nur einigen wenigen Firmenteilnehmern vorbehalten blieb. Dieser Lehrgang ist ein praxisorientiertes Kompendium des aktuellen Verkaufswissens. In 18 kompakten Lektionen erfahren Sie, wie Sie deutlich einfacher verkaufen.

### **Ihr Vorteil:**

- Sie bekommen Profi-Wissen aus einer Hand.
- Sie ersparen sich das Lesen von mindestens 200 Verkaufsbüchern.
- Sie lernen effektive Strategien für dauerhaften Verkaufserfolg.
- Sie bekommen die Essenz des aktuellen Verkaufswissens in kompakter Form.
- Sie eignen sich Schritt für Schritt die Eigenschaften von Profi-Verkäufern an.

### **Wer kann von diesem Lehrgang profitieren?**

- Verkäufer aller Branchen
- Handelsvertreter
- Key-Account-Manager
- Mittelständler und Freiberufler, die aktiv verkaufen
- Jeder, der sein Verkaufswissen aktualisieren und auf den letzten Stand bringen möchte.



**Ja, ich bestelle \_\_\_\_\_ Exemplare **VERKAUFEN IST EINFACH****  
**zum Einzelpreis von € 395,-** Die Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versand innerhalb Deutschlands.

Vorname

Name

Firma

Straße, Haus Nr.

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Fax

Ort, Datum

Unterschrift

### **Ich zahle per Lastschrift**

Meine Bankverbindung lautet:

Bank: \_\_\_\_\_

Kto-Nr.: \_\_\_\_\_

BLZ: \_\_\_\_\_

**Rückgaberecht:** Sie können alle Artikel ohne Angaben von Gründen innerhalb von 4 Wochen auf unsere Gefahr zurücksenden. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung der Artikel an oben genannte Adresse, am einfachsten unter Verwendung des beigelegten Rücksendeformulars. Die Frist beginnt mit Erhalt der Ware. Für benutzte oder beschädigte Artikel wird die entsprechende Wertminderung in Abzug gebracht. Bei Artikeln unter €40,- trägt der Käufer die Rücksendekosten, bei Warenwerten darüber vereinbaren Sie bitte die Abholung unter 01805-436436 (0,14 €/min). Das Rückgaberecht ist nach Entsigelung gelieferter Audio- oder Videoaufzeichnung ausgeschlossen. Details zu Versand und Rückgabe finden Sie in unseren AGB's\*.

Unterschrift: \_\_\_\_\_