

>



Artikelnummer: 5070

Haptisches Verkaufen - Kaufen ist be-greifen

Autor: Karl-Werner Schmitz

Der Verkaufstrainer Karl-Werner Schmitz wird Ihnen in diesem Hörbuch zeigen, warum der Mensch von Grund auf ein haptisches Wesen ist und welche Auswirkungen dies auf sein Verhalten - und insbesondere sein Kaufverhalten hat.

Sie erfahren, was ein haptisches Verkaufsgespräch ausmacht und wie Sie es erreichen, dass sich Ihre Kunden auf haptische Weise von Ihren Produkten und Dienstleistungen selbst überzeugen.

Anfangen von der haptischen Begrüssung über die Eröffnung des Verkaufsgesprächs, über den Einsatz haptischer Verkaufshilfen bis hin zum konkreten Abschluss vermittelt Ihnen dieses Hörbuch alle Voraussetzungen, um Ihre Verkaufserfolge wesentlich zu steigern.

Die CDs 1 bis 3 enthalten das eigentliche Hörbuch, gesprochen von dem Schauspieler Henk Flemming und weiteren Sprechern. Auf der CD 4 hören Sie Karl-Werner Schmitz selbst in einem Interview mit Nick Seebacher.

www.aufsteiger.ch/haptik

Weitere Informationen finden Sie unter

www.haptische-verkaufshilfen.de

