



PRESSE-INFORMATION

STEPHAN HEINRICH

Im Auftrag von

Mit Vision Selling® gewinnbringende Geschäfte in der Chefetage

Heinrich: „Konzentration auf Macht ist einer der wichtigsten Grundsätze im Vertrieb“

Köln, 30.01.2008 - An Top-Entscheider zu verkaufen, heißt, hohe Umsätze, kurze Sales-Cycles und sichere Abschlüsse zu realisieren. Daher sind Top-Entscheider die allerbegehrteste Zielgruppe im Vertrieb. Und eine schwierige! Denn sie ticken anders - und sie wollen anders angesprochen werden. Wie man im Rahmen einer Kaltakquise direkt an die Chefetage herankommt, beschreibt Management- und Verkaufstrainer Stephan Heinrich in seinem neuen Buch „Verkaufen an Top-Entscheider“, das soeben im Gabler-Verlag erschienen ist.

„Profis im Vertrieb konzentrieren sich auf die Köpfe: auf die Top-Entscheider. Und die wollen keine Produkte gezeigt bekommen, die interessieren sich nicht für Bohrmaschinen - sie wollen nur Ergebnisse, sie wollen nur die Löcher in der Wand. Wer mit Top-Entscheidern umgeht, der sollte sich auf Ergebnisse und nicht auf Begrifflichkeiten konzentrieren! In der Theorie weiß das jeder. In meinem Buch zeige ich auf, wie das in der Vertriebspraxis gelebt wird.“



Stephan Heinrich

Mit VisionSelling® unwiderstehliche Angebote entwickeln

Vertrieb ist keine Kunst. Vertrieb ist Handwerk. Heinrich, früher selbst Geschäftsführer einer Vertriebsniederlassung eines großen US-Softwareunternehmens, spricht aus eigener Erfahrung. Er weiß, wie Entscheider ticken und wie man Gewinn bringende Geschäfte mit ihnen abschließt. Mit VisionSelling® hat Heinrich ein Verkaufskonzept entwickelt, das auf fundierten psychologischen Gesichtspunkten aufbaut und sich konkret auf die Bedürfnisse der Zielgruppe richtet. Und das wird mit VisionSelling® konsequent umgesetzt, denn VisionSelling® beginnt dort, wo sich der Vertrieb weg vom Produkt und hin auf die Nöte des Kunden richtet. Heinrich entwickelt an Hand dieses Modelles Verkaufswerkzeuge spezifisch für unterschiedliche Märkte und Produkte. So wird der Leser mit VisionSelling® auf jedem Schritt seines Verkaufsprozesses begleitet.

In „Verkaufen an Top-Entscheider“ erfahren Sie, wie Sie

- die Ansprache des Top-Entscheiders optimal vorbereiten,
- an seinen „Watchdogs“ vorbeikommen,
- eine Nicht-Präsentation durchführen,
- ein unwiderstehliches Angebot entwickeln und so
- Gewinn bringende Geschäfte mit der Unternehmensspitze abschließen.

„Ich kann nur jeden Verkäufer einladen, sich zu überlegen, wie er es schaffen kann, in die Köpfe der Entscheider einzudringen. Sich die Frage zu stellen: Was hat der Entscheider davon, wenn er tut, was ich mir von ihm wünsche? Und dann nur noch auf dieser Ebene zu verkaufen. Das geht schneller, bringt bessere Geschäfte und macht deutlich mehr Spaß.“

Über Stephan Heinrich

Stephan Heinrich ist Geschäftsführer von Heinrich Management Consulting, einer Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Vertriebsberatung und Vertriebstraining für Lösungsverkauf sowie individuelle Ausbildung von Führungskräften.



Heinrich, Stephan:

Verkaufen an Top-Entscheider

Wie Sie mit Vision Selling Gewinn bringende Geschäfte in der Chefetage abschließen

Gabler, 2007

ISBN-10: 3834906425

ISBN-13: 978-3834906427

EUR 34,00

Mehr Informationen:

Stephan Heinrich
Heinrich Management Consulting
Zentnerstrasse 17, 80798 München
Tel: +49 (0)89 12713723
E-Mail: stephan.heinrich@heinrichmc.de
Internet: www.heinrichmc.de

Hinweise für die Presse:

Rd. 2.700 Zeichen (mit Leerzeichen).

Frei zum Abdruck. Fotos und Grafiken frei von Rechten Dritter.

Gerne liefern wir Hintergrundinfos über „Verkaufen an Top-Entscheider“

...und stellen den **Kontakt zu Stephan Heinrich für Interviews und**

Fachbeiträge her.

Oder wünschen Sie ein Rezensionsexemplar des Buches?

Rufen Sie uns einfach an!

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur

Dr. Christiane Gierke

Schanzenstraße 23, 51063 Köln

Tel: 0221 - 95 64 90 570

E-Mail: redaktion@text-ur.de

www.text-ur.de