

## PRESSE-INFORMATION

im Auftrag der



### **Andreas Buhr landet Volltreffer mit seinem neuen Vertriebsbuch „Vertrieb geht heute anders“ geht bereits kurz nach Erscheinen in 2. Auflage**

Köln, 23.01.2012 – Immer mehr Unternehmen bekunden die Absicht, in den Social Media aktiv zu werden: Im Jahr 2012 werden Unternehmen noch stärker als bislang versuchen, die „soziale Intelligenz“ aus Netzwerken wie Facebook, Twitter und Google+ für sich zu nutzen und das Social Web in Kundenservice und Vertrieb einzubinden, prophezeit der „Trendmonitor 2012“ der Goldmedia GmbH. Dennoch wissen die wenigsten Firmen, wie sie genau vorgehen sollen: Wie hängen Kundenkommunikation in den Netzwerken mit Marketing, Vertrieb und Service zusammen? Wie können sie so zusammengeführt werden, dass ein wertebewusster Dialog zwischen Anbieter und Kunden entsteht? Antworten auf diese Fragen liefert Andreas Buhr mit seinem Buch „Vertrieb geht heute anders“. Der Experte für Führung im Vertrieb beschreibt darin, welche Ideen, Werte und Strategien den Vertrieb heute und morgen erfolgreich machen und gibt Unternehmern und Vertriebsmitarbeitern die nötigen Praxistipps an die Hand. Das Buch scheint genau die Bedürfnisse des Marktes zu treffen: Nach nur knapp vier Monaten ist es jetzt bereits in der zweiten Auflage erschienen.

#### **Unternehmen brauchen neue Vertriebsstrategien**

„Den Unternehmen wird mehr und mehr klar, dass sie neue Vertriebsstrategien brauchen“, sagt Andreas Buhr. Denn im Zuge der Social Economy hat sich ein neuer Kundentypus entwickelt – der Kunde 3.0. Er ist informiert, kritisch, will Produkte und Services nach seiner Façon. Die Herausforderung für die Unternehmen: diesen Kunden für sich zu gewinnen. Das Mittel der Wahl heißt dabei laut Buhr aber nicht nur, Social Media in die Vertriebsstrategien zu integrieren. „Gerade im Zeitalter von Internet und mobilem Vertrieb müssen die Unternehmen ihr Werteschema überdenken. Der Kunde 3.0 erwartet Vertrauenswürdigkeit, Ehrlichkeit und Qualität. Und er will nicht nur als Kunde, sondern auch als Mensch wahrgenommen werden“, betont der Buchautor und bekannte Speaker.



**Vertrieb geht heute anders**  
240 Seiten, Gabal, 2011  
ISBN 978-3-86936-230-4  
29,90 Euro

### **Firmenseminare zu „Vertrieb geht heute anders“ aufgelegt**

Auf was konkret es im Vertrieb in Zukunft ankommt, was den Kunden 3.0 auszeichnet und wie er zu begeistern ist, vermittelt Andreas Buhr nicht nur in seinem Buch. Er hat auch Trainings zu dem stark nachgefragten Thema aufgelegt. Maßgeschneidert auf ihre individuellen Branchen und Zielgruppen entwickeln interessierte Unternehmen hier Strategien, mit denen sie ihren Vertrieb auf die neuen Erfordernisse anpassen können: <http://www.vertrieb-geht-heute-anders.com>

### **Über Andreas Buhr:**

Andreas Buhr ist der Experte für Führung im Vertrieb. Er ist Vollblutunternehmer und erfolgreicher Trainer, Buchautor, Referent und Inhaber der go! Akademie für Führung und Vertrieb AG. Ausgezeichnet als Certified Speaking Professional (CSP), Trainer des Jahres 2009 und Top-Referent 2008, ist Andreas Buhr Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf, und Mitglied des Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater sowie der GSA German Speaker Association. Zudem ist Andreas Buhr Dozent für Leadership und Vertrieb an der ESB Business School, Reutlingen, sowie an der ZfU International Business School, Schweiz.

[www.andreas-buhr.com](http://www.andreas-buhr.com)

### **Weitere Informationen:**

go! Akademie für Führung und Vertrieb AG . Grafenberger Allee 115 – 117 . 40237 Düsseldorf  
info@go-akademie.com, [www.go-akademie.com](http://www.go-akademie.com)

### **Ansprechpartner für die Presse:**

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke - Schanzenstraße 23 . 51063 Köln  
Tel: 0221 - 95 64 90 570, [redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de), [www.text-ur.de](http://www.text-ur.de)

**Rezensionsexemplare können bei text-ur (Kontakt s.o.) angefordert werden.**

**Druckfähiges, rechtfreies Bildmaterial steht für Sie zum Download bereit unter**

<http://www.text-ur.de/presse-center/download.htm>