



PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von

ANDREAS BUHR
DIE UMSATZ-MASCHINE

Typgerecht verkaufen in der Finanzdienstleistung

Neues Booklet mit Vertriebstipps erschienen: „Vermittler trifft Kunde“

Düsseldorf, 20.10.2010 – Vertrauen ist die Basis für umsatzstarken Vertrieb – besonders bei Finanzdienstleistungen und Versicherungen. Mit der richtigen, typgerechten Ansprache und kommunikativen Betreuung der Kunden können Versicherer, Finanzdienstleister und Vermittler diese Vertrauensgrundlage erzeugen und langfristig aufrechterhalten. Im soeben bei LexisNexis erschienenen Booklet „Vermittler trifft Kunde. Strategien für ein typgerechtes Verkaufsgespräch“ fasst „Die Umsatz-Maschine“ Andreas Buhr, Experte für Führung im Vertrieb, die passenden Kommunikationsstrategien auf 72 Seiten praxisorientiert zusammen. Er vermittelt das richtige Wissen, um Gesprächspartner und ihre Bedürfnisse schnell typgerecht einschätzen und „lesen“ zu können, den „neuen Kunden, den Kunden 3.0“ richtig zu packen und Verkaufsgespräche unwiderstehlich zum Abschluss zu führen.

„Den Kunden“ gibt es genauso wenig wie „den Verkäufer“



Buhr, Andreas
Vermittler trifft Kunde.
Strategien für ein typgerechtes
Verkaufsgespräch,
LexisNexis 2010,
ISBN 978-3-89699-404-2
EUR 6,96

Kunden können heute aus einer Vielzahl vergleichbarer Produkte wählen, über die sie sich im Vorfeld überall informieren können. Das Erfolgsrezept für Spitzenverkauf liegt daher nicht mehr im Liefern möglichst detaillierter Informationen, sondern in der hochindividualisierten, vertrauensbasierten Kundenwunsch-Erfüllung: Der Vermittler muss in kürzester Zeit erkennen, wie ein Kunde tickt und welche Bedürfnisse und Motive ihm wirklich wichtig sind und ihn zum Abschluss führen. Hauptproblem dabei: „Den Kunden“ gibt es nicht, es sitzen dem Verkäufer immer unterschiedliche Menschen mit unterschiedlichen Werten, Motiven und Ansprüchen gegenüber. So wie auch die Vermittler selbst unterschiedliche Charakterzüge mitbringen. Daher listet Andreas Buhr in diesem Booklet auf, welche Vermittlertypen es gibt und wie man selbst erkennt, zu welchem Typ man gehört, wie man die verschiedenen Kundentypen unterscheidet, ihre Bedürfnisse schnell „lesen“ lernt, wie die jeweils passende emotionale Ansprache funktioniert, und welche Verhandlungsstrategie bei welchem Kunden den meisten Erfolg verspricht.

Lockere Schreibe, viele Praxistipps, anschauliche Beispiele und Übungen machen den handlichen Ratgeber zu einer kurzweiligen und lehrreichen Lektüre für Finanzdienstleister, Versicherer und Vermittler. Zu beziehen ist es im Buchhandel und bei LexisNexis unter <http://www.lexisnexis.de/vermittlertrifftkunde>

Über Andreas Buhr:

Andreas Buhr, „die Umsatz-Maschine“, ist einer der bekanntesten Speaker im Bereich Führung und Vertrieb.

Der Experte für VertriebsIntelligenz® und ©lean leadership ist Vollblutunternehmer und erfolgreicher Trainer, Buchautor, Referent und Inhaber der go! Akademie für Führung und Vertrieb.

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.

Andreas Buhr, zertifizierter Trainer (DVNLP) für Neurolinguistisches Programmieren (NLP), ist Dozent für Leadership und Vertrieb an der European School of Business (ESB), Reutlingen, sowie an der ZfU International Business School, Schweiz.

www.andreas-buhr.com; www.go-akademie.com

Weitere Informationen:

go! Akademie für Führung und Vertrieb AG
Grafenberger Allee 115 – 117, 40237 Düsseldorf
info@go-akademie.com, www.go-akademie.com

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
Michele Helene Schönen
Schanzenstraße 23, 51063 Köln
Tel: 0221 - 95 64 90 570, redaktion@text-ur.de, www.text-ur.de

**Kostenfreie Rezensionsexemplare können Sie anfordern unter redaktion@text-ur.de,
Tel 0221 – 95 64 90 570.**

Druckfähiges, rechtfreies Bildmaterial steht für Sie zum Download bereit unter <http://www.text-ur.de/presse-center/download.htm>