

1. Record Nr.	UNINA9910484454103321
Autore	Schumacher Oliver
Titolo	Der Anti-Stress-Trainer für Vertriebler : Gelassen mit Verkaufsdruck umgehen // von Oliver Schumacher
Pubbl/distr/stampa	Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2017
ISBN	3-658-12477-6
Edizione	[1st ed. 2017.]
Descrizione fisica	1 online resource (X, 71 S.)
Collana	Anti-Stress-Trainer, , 2730-6860
Disciplina	658.3124
Soggetti	Employees—Coaching of Supervision Counseling Sales management Coaching Consulting, Supervision and Coaching Sales/Distribution
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references.
Nota di contenuto	Kleine Stresskunde -- Nie mehr Stress im Verkauf -- Stress im Verkaufsalltag -- Typische Stress-Fallen im Verkauf -- Ein Leben jenseits der Fallen.
Sommario/riassunto	Dieses Buch aus der Anti-Stress-Trainer-Reihe beschäftigt sich umfassend mit dem Thema Stress bei Vertrieblern. Es dient als Ratgeber für alle Vertriebler, die unter Akquise- und Verkaufsdruck stehen, permanent auf der Straße unterwegs sind und/oder unter Zeitdruck und Dauerhochleistungen agieren. Konkrete und im Alltag anwendbare Anti-Stress-Tipps und Beispiele machen dieses Buch sehr praxisorientiert. Die Reihe Stress gehört in unserem Berufs- und Privatleben zum Alltag. Dabei unterscheiden sich die stressauslösenden Situationen jedoch je nach Berufsgruppe. Aus diesem Grund widmen sich in der Anti-Stress-Trainer-Reihe, initiiert von Peter Buchenau, führende Expertinnen und Experten diesen spezifischen Stresssituationen. Der Autor Oliver Schumacher ist Verkaufstrainer, Redner und mehrfacher Buchautor. Der Sprechwissenschaftler (M.A.)

und Diplom-Betriebswirt (FH) gewann 2015 einen Rednerpreis in New York.
