

1. Record Nr.	UNINA9910484507303321
Autore	Kiwus Dieter
Titolo	Mehr Verkaufserfolg durch Selbstcoaching [[electronic resource] ] : Überflügeln Sie sich selbst: in 21 Tagen zum Quantensprung // von Dieter Kiwus
Pubbl/distr/stampa	Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2016
ISBN	3-658-09903-8
Edizione	[5th ed. 2016.]
Descrizione fisica	1 online resource (161 p.)
Disciplina	650
Soggetti	Sales management Marketing Success in business Careers Sales/Distribution Careers in Business and Management
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references.
Nota di contenuto	Die Grundlagen des Selbstcoaching -- Die Standortanalyse als Basis für Ihren Erfolg -- Warum Erfolg keine Glücksache ist -- Steigern Sie Ihren Erfolg durch Paradigmenwechsel -- Durch mentale Techniken leichter ans Ziel -- Entwickeln Sie ein effektives Zeit- und Zielmanagement -- Die Qualität Ihrer Fragen bestimmt Ihren Verkaufserfolg! -- Erkennen Sie Ihre Motivationsknöpfe -- Situative Coachingaufgaben bei einem Stimmungstief.- Effektive Fragetechniken -- Tipps für Preisverhandlungen -- Mehr Abschlussicherheit mit dem Karabiner-Prinzip -- So bekommen Sie mehr Empfehlungen -- Effektive Einwandbehandlung.
Sommario/riassunto	Dieses 21-Tage-Selbstcoaching für die Verkaufspraxis ist das ideale Arbeitsbuch für alle, die ihre persönliche Performance im Vertrieb nachhaltig verbessern wollen. Sofort umsetzbare Ideen, übersichtliche Checklisten und konkrete Anleitungen erleichtern die Umsetzung. Die fünfte Auflage dieses Longsellers wurde um wertvolle Tipps zum Mentaltraining und um das Kapitel Einwandbehandlung ergänzt. Mit

Website zum Buch und kostenlosen Downloads. „Die Alternative des Selbstcoaching, wie sie hier vorgestellt wird, ist eine hervorragende Lösung für Menschen, die sich aus eigener Kraft weiterentwickeln möchten.“ Dr. Brigitte Thamm, Direktorin, Baden-Württembergische Bank AG „Nicht das theoretische Konzept, sondern die realistisch umsetzbare, praktische Handlungsanweisung macht dieses Buch so wertvoll.“ Karl-Heinz K. Wucknitz, Filialdirektor, Frankfurter Versicherungs-Aktiengesellschaft „Endlich mal wieder ein Buch, mit dem ein Vertriebler etwas anfangen kann. Dem Autor gelingt es, über ein dreiwöchiges Selbstcoaching zu neuem Selbstverständnis und mehr Erfolg im Vertrieb beizutragen.“ Ralf Kreienkamp, Leiter Mitarbeiterentwicklung MLP AG Der Autor Dieter Kiwus startete bereits mit 20 Jahren seine Karriere im Verkauf. Nach vielen gewonnen Vertriebswettbewerben und dem Aufstieg ins Management eines internationalen Versicherungskonzerns machte er sich 1994 selbstständig. Seitdem trainiert er gemeinsam mit seinem Team Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter aus Finanzdienstleistung, Industrie und Handel. Er führt interaktive Motivationsveranstaltungen durch und bildet firmeninterne Trainer und Coaches für namhafte Unternehmen aus.

---