



LARS SCHÄFER

30 Minuten Emotionales Verkaufen

96 Seiten, Broschur
 ISBN: 978-3-86936-564-0
 € 8,90 (D) | € 9,20 (A)
 GABAL Verlag, Offenbach 2014

Wissen Sie, was Ihre Kunden wirklich wollen und was sie von einem guten Verkäufer erwarten? Sie wollen gute Gefühle, gelöste Probleme und befriedigte Bedürfnisse. Es reicht daher nicht mehr, wenn Sie einfach nur sachlich die Produktvorteile runterbeten. Damit der Funke überspringt, müssen Verkäufer in der Lage sein, sich in ihre Kunden hineinzuversetzen und auf ihre Wünsche und Sorgen einzugehen. Vertrauen ist der Schlüssel zum Erfolg! Die Zeiten der knallharten, aalglatten Verkäufer, die nur an ihren Gewinn denken, sind vorbei. Wer langfristig erfolgreich verkaufen will, muss mit Herz und Verstand bei der Sache sein. Wie das gelingt, erklärt Lars Schäfer in seinem neuen Buch *30 Minuten Emotionales Verkaufen*.

Erfahren Sie,

- wozu Emotionen im Verkauf nützlich sind,
- wie eine individuelle und emotionale Kundenansprache funktioniert und
- wie Sie Abschlussstrategien richtig einsetzen.



HANS-GEORG WILLMANN

30 Minuten Begeisterung

96 Seiten, Broschur
 ISBN: 978-3-86936-565-7
 € 8,90 (D) | € 9,20 (A)
 GABAL Verlag, Offenbach 2014

Erinnern Sie sich noch daran, was Sie vorgestern in der Kantine gegessen haben? Wahrscheinlich nicht, denn es war ein Tag wie jeder andere, der in der Routine des Alltags bereits untergegangen ist. Doch beim Gedanken an die knifflige Aufgabe, die Sie letzte Woche nach langem Tüfteln gelöst haben, huscht jetzt noch ein zufriedenes Lächeln über Ihr Gesicht. Es sind solche Momente der Begeisterung, die sich in unserem Gehirn festsetzen und uns mit Lebensfreude erfüllen. Begeisterung lässt uns über uns selbst hinauswachsen. Dank ihr realisieren wir Ziele, von denen wir nicht mal zu träumen gewagt haben. Wie es uns gelingt, unsere Begeisterung im Alltag wiederzuentdecken und zu bewahren, zeigt Hans-Georg Willmann in seinem neuen Titel *30 Minuten Begeisterung*.

Lesen Sie,

- warum der Alltagstrott Gift für unsere Begeisterung ist,
- wie Sie es schaffen, sich Spielräume zu schaffen und
- wieso es hilft, seine Vorstellungskraft zu nutzen.



ARND ZSCHIESCHE / OLIVER ERRICHELLO

30 Minuten Werbung

96 Seiten, Broschur

ISBN: 978-3-86936-566-4

€ 8,90 (D) | € 9,20 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2014

Kreative Werbung ist toll. Doch zu kreativ kann auch daneben gehen: Wie oft ist es Ihnen schon passiert, dass Sie total begeistert von einem Spot waren – aber schon kurz danach keine Ahnung mehr hatten, um welches Produkt es eigentlich ging? Das oberste Ziel der Werbung besteht darin, dass die Botschaft den Kunden erreicht. Denn es geht bei Werbung um Reklame für ein Produkt. Sonst nichts! Wie gute Werbung zielgenau beim Kunden ankommt, zeigen die beiden Markensoziologen Dr. Arnd Zschiesche und Dr. Oliver Errichiello in *30 Minuten Werbung*.

Finden Sie heraus,

- was gute Werbung ausmacht,
- weshalb Selbstähnlichkeit für Anziehungskraft sorgt und
- wie Sie in sozialen Netzwerken überzeugen.