



STEFFEN RITTER

Verkaufen kann von selbst laufen

Wie Topverkäufer mit System mehr Umsatz erzielen

160 Seiten, gebunden

E-Book inside

ISBN: 978-3-86936-559-6

€ 19,90 (D) | € 20,50 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2014

Erinnern Sie sich noch an das Lächeln von Herrn Kaiser? Immer freundlich zog er durchs Land, immer im Einsatz für seine Kunden. Was waren das für schöne Zeiten! Da haben Verkäufer noch wirklich verkauft – im aufmerksamen Gespräch mit dem Kunden und oft im Außendienst.

Wie sieht es heute aus? „Die Arbeitsromantik der 80er und 90er Jahre ist vorbei. Immer mehr Kanäle, mit immer kürzeren Reaktionszeiten“, weiß Vertriebsexperte Steffen Ritter. In seinem Buch *Verkaufen kann von selbst laufen* bringt er die neuen Herausforderungen im Vertrieb auf den Punkt und gibt konkrete Tipps für mehr Umsatz. Seine Devise: Systeme und Standards sind heute ein Muss. Mit Automatismen und systematischen Abläufen wird die Vertriebsarbeit wesentlich effizienter und läuft fast wie von selbst. Da ist es wie beim Skifahren: Laien fahren mit Kraft, Profis fahren mit Technik.

Für das wirkungsvolle System gilt es im ersten Schritt die Kunden bewusst einzuteilen, denn nur so können Kunden nach ihrer Bedeutsamkeit betreut werden. Hier liegt das Fundament einer gewinnorientierten Vertrieboptimierung. Statt weichgespültem Werbemüll empfiehlt Ritter eine individuelle Anbahnungsphase, in der durchaus Persönliches seinen Platz haben sollte. Beispiele hierzu finden sich im Buch und im Blog des Autors (www.ritterblog.de).

Das System braucht zudem eine funktionierende Wiedervorlage, ein konsequentes Nutzenangebot, einen Überblick über weitere Kontaktanlässe und eine konstruktive Empfehlungsstrategie.

Das letzte Kapitel legt den Fokus auf die nachhaltige Umsetzung, das Durchhalten im neuen System und darauf, wie Standards wirklich etabliert werden. Denn wer sich die entscheidenden Abläufe in Verkauf und Service zur Gewohnheit macht, dessen Vertriebsarbeit läuft mehr und mehr von selbst.

Was Autor Steffen Ritter selbst zum Buch sagt, sehen Sie [hier](#).

Der Zusatz „E-Book inside“ ermöglicht dem Leser, sich auf Wunsch das E-Book kostenfrei herunterzuladen.

Steffen Ritter ist mehrfacher Erfolgsautor und Vortragsredner für Unternehmer, Führungskräfte und Verkäufer im deutschsprachigen Raum. Sein Kernthema sind Automatismen und Rituale zur Vereinfachung des eigenen Arbeitsalltags in der Überforderung unserer Zeit. Seit 2006 vergibt er einmal im Jahr den Deutschland-Award *Unternehmer-Ass* an besonders erfolgreiche Unternehmer und ist bereits seit 1999 Verleger einer eigenen Zeitschrift. Zudem ist Steffen Ritter Vordenker und Leiter des von ihm bereits im Jahre 1992 gegründeten Instituts Ritter.