



INGO VOGEL

Verkaufs einfach emotional

So begeistern Sie Ihre Kunden!

240 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-86936-667-8

€ 24,90 (D) | € 25,60 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2015

„*Verkaufs einfach emotional!*“ Diesen Rat bekam der junge Ingenieur Ingo Vogel vor 25 Jahren von einem Vertriebskollegen, nachdem seine ersten Schritte als Verkäufer eher wenig erfolgreich waren. Was weder er noch sein Kollege damals wussten: Dies war die Geburtsstunde des „emotionalen Verkaufens“, und das zu einem Zeitpunkt, zu dem gerade im technischen Vertrieb das Denken und Handeln der Verkäufer im Umgang mit ihren Kunden allein durch Zahlen, Daten und Fakten bestimmt war.

Heute sieht die Welt vollkommen anders aus: Ein Produkt oder die Dienstleistung allein reichen nicht mehr aus, um ins Geschäft zu kommen. Zu groß sind die Konkurrenz und die Flut aus Angeboten, die sich wie ein Ei dem anderen ähneln. Um hier dennoch aus der Masse hervorstechen, sind Emotionen das A und O. Denn Kunden kaufen nicht das Produkt, sondern den Verkäufer. Nur wenn er glaubwürdig auftritt, Begeisterung ausstrahlt und rüberbringt, dass er selbst von den Produkten überzeugt ist, vertrauen die Kunden und ... kaufen. Wie Verkäufer ihre Kunden emotional erreichen und ihr Vertrauen gewinnen können, verrät Ingo Vogel, heute erfolgreicher Verkaufstrainer und Keynote-Speaker, in seinem neuen Buch *Verkaufs einfach emotional*.

Gute Verkäufer werden geboren? Nein, so einfach kommen Sie nicht aus der Nummer raus. Zwar wird nicht jeder ein Top-Verkäufer – doch fast jeder kann ein guter Verkäufer werden. Wenn er es wirklich will und sich reinkniet, denn Verkaufen ist lernbar, so die These von Ingo Vogel. Er lässt die Leser an seinem umfangreichen Erfahrungsschatz teilhaben und gibt viele nützliche Tipps, wie angehende, aber auch erfahrene Verkäufer ihre Kunden nachhaltig begeistern können. Dabei räumt er unter anderem mit dem althergebrachten Spruch „der Kunde ist König“ auf und stellt klar, dass emotionales Verkaufen nichts damit zu tun hat, immer Everybody's Darling zu sein. „Niemand will einen Verkäufer, der zu allem Ja und Amen sagt. Zeigen Sie sich stattdessen so, wie Sie wirklich sind“, so Vogels Rat.

Neben direkt umsetzbaren Tipps für die Telefonakquise, das persönliche Kundengespräch oder die schriftliche Korrespondenz, nimmt Ingo Vogel außerdem zwölf Glaubenssätze des Vertriebs unter die Lupe und räumt auf mit antiquierten Denkmustern, die in den Köpfen vieler Verkäufer herumspuken. Frischer Wind im Verkaufsalltag: *Verkaufs einfach emotional* ist Vogels persönliches Plädoyer für das emotionale Verkaufen – ebenso wie eine Liebeserklärung an den „Traumberuf Verkäufer“ und ein Wegweiser für alle, die ihre Kunden auf authentische Art und Weise gewinnen möchten.

Ingo Vogel gilt als der Experte für emotionales Verkaufen im deutschsprachigen Raum. Er ist Verkaufstrainer und Speaker, 6-facher Buchautor, Ingenieur und Ex-Profisportler. Ingo Vogels Markenzeichen als Vertriebs- und Verkaufstrainer: Er redet nicht nur über sein Thema, sondern er lebt es in seinen Inhouse-Seminaren und Vorträgen stets vor und begeistert jährlich tausende Verkäufer mit seiner Leidenschaft. Verkaufstraining, das funktioniert.