



**Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der  
Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche,  
Transaktionsanalyse für den Verkäufer im  
Außendienst**



**Download**



**Online Lesen**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically



## **Downloaden und kostenlos lesen Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche, Transaktionsanalyse für den Verkäufer im Außendienst Bodo G. Toelstede**

---

242 Seiten

Kurzbeschreibung

### Der Weg zur Selbsterkenntnis

Viele Verkäufer verhalten sich wie Clowns, sie spielen nur ihre Rolle und setzen dabei eine Maske auf. Diese Erfahrung hat Bodo G. Toelstede in zahlreichen seiner Verkaufsseminare gemacht. Er ist der Spur nachgegangen, um dieses Phänomen zu ergründen. Wo liegen die Ursachen? Seine Ergebnisse hat er in diesem Buch zusammengefasst. Toelstede hinterfragt dabei aber nicht nur die typischen Verhaltensweisen von Verkäufern. Vielmehr ist es sein Anliegen, Lösungsansätze zu finden. In persönlichen Tests lernen Sie Ihr eigenes Verkäuferverhalten kennen und erfahren, welche Defizite es noch zu beheben gilt. Sie sollen mit Freude verkaufen, denn das ist unabdingbare Voraussetzung, um erfolgreich zu sein. Der Autor bedient sich dabei einer tiefenpsychologischen Methode: der Transaktionsanalyse. Durch sie gelangen Sie zu eigener Erkenntnis. Sie ergründen Ihr Leistungsprofil und verbessern Ihre kommunikativen Fähigkeiten. Sie lernen mit Ängsten und Gefühlen umzugehen. Und Sie finden Antworten auf die Fragen: Wer bin ich eigentlich als Verkäufer? Und was will ich vom Kunden? Toelstede stellt beide Gruppen gesondert vor, seien es ihre Eigenarten oder ihre gegenseitige Beziehung. Auftreten und Verhaltensweisen im Verkaufsgespräch können Sie daraus ableiten - über diese Selbsterkenntnis finden Sie den richtigen Weg zum Verkaufserfolg. Der Verlag über das Buch

### **Der Weg zur Selbsterkenntnis**

Viele Verkäufer verhalten sich wie Clowns, sie spielen nur ihre Rolle und setzen dabei eine Maske auf. Diese Erfahrungen hat Bodo G. Toelstede in zahlreichen seiner Verkaufsseminare gemacht. Er ist der Spur nachgegangen, um dieses Phänomen zu ergründen. Wo liegen die Ursachen? Seine Ergebnisse hat er in diesem Buch zusammengefasst. Toelstede hinterfragt dabei aber nicht nur die typischen Verhaltensweisen von Verkäufern. Vielmehr ist es sein Anliegen, Lösungsansätzen zu finden. In persönlichen Tests lernen Sie Ihr eigenes Verkäuferverhalten kennen und erfahren, welche Defizite es noch zu beheben gilt. Sie sollen mit Freude verkaufen, denn das ist unabdingbare Voraussetzung, um erfolgreich zu sein. Der Autor bedient sich dabei einer tiefenpsychologischen Methode: der Transaktionsanalyse. Durch sie gelangen Sie zu eigener Erkenntnis. Sie ergründen Ihr Leistungsprofil und verbessern Ihre kommunikativen Fähigkeiten. Sie lernen mit Ängsten und Gefühlen umzugehen. Und Sie finden Antworten auf die Frage: Wer bin ich eigentlich als Verkäufer? Und was will ich vom Kunden? Toelstede stellt beide Gruppen gesondert vor, seien es ihre Eigenarten oder ihre gegenseitige Beziehung. Auftreten und Verhaltensweisen im Verkaufsgespräch können Sie daraus ableiten - über diese Selbsterkenntnis finden Sie den richtigen Weg zum Verkaufserfolg. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Bodo Toelstede, geboren 1941, Betriebswirt, war bis 1996 freiberuflicher Management- und Verkaufstrainer für effektivere Kommunikation. Der Autor mehrerer Fachbücher ließ sich zusätzlich in Transaktionsanalyse ausbilden.

Download and Read Online Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche, Transaktionsanalyse für den Verkäufer im Außendienst Bodo G. Toelstede

#MBLG0TE85HY

Lesen Sie Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche, Transaktionsanalyse für den Verkäufer im Außendienst von Bodo G. Toelstede für online ebook Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche, Transaktionsanalyse für den Verkäufer im Außendienst von Bodo G. Toelstede Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche, Transaktionsanalyse für den Verkäufer im Außendienst von Bodo G. Toelstede Bücher online zu lesen. Online Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche, Transaktionsanalyse für den Verkäufer im Außendienst von Bodo G. Toelstede ebook PDF herunterladen Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche, Transaktionsanalyse für den Verkäufer im Außendienst von Bodo G. Toelstede Doc Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche, Transaktionsanalyse für den Verkäufer im Außendienst von Bodo G. Toelstede Mobipocket Erkenne Dich selbst, erkenne den Kunden, der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräche, Transaktionsanalyse für den Verkäufer im Außendienst von Bodo G. Toelstede EPub