

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition)

By Anika Koch

Donwload Read Online

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch

Studienarbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Bank, Börse, Versicherung, Note: 1,0, Berufsakademie Welfenakademie Braunschweig, 13 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Gute Verkäufer verfügen über ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz sowie das Knowhow des erfolgreichen Verkaufes. Mit diesen Voraussetzungen im Gepäck erscheinen Abschlussquoten auf einer Basis von 1:1 nicht ungewöhnlich. Bei vielversprechenden Verkäufern bringt ein Kundengespräch demnach einen Vertrags¬abschluss mit sich. Hohe Verkaufszahlen und die auf diese Weise gesteigerten Umsatzrenditen spiegeln lediglich die eine Seite erfolgreicher Verkaufsgespräche wieder. Es ist genau die Seite von der sowohl der Berater als auch das Unternehmen profitieren. Um das Model der drei Gewinner zu vervollständigen, muss vor dem Unternehmen und dem Berater, an erster Stelle der Kunde einen Nutzen aus dem Verkaufsgespräch ziehen. Es existiert lediglich ein Weg um das Model der drei Gewinner zu realisieren. Dieser Weg führt, angefangen bei einer fachlich korrekten und bedarfsorientierten Beratung, über den Aufbau einer individuellen Beziehung zu einer verantwortungsbewussten und gleichzeitig abschlussorientierten Überzeugungsarbeit.

Im Anschluss an das erste Kapitel werden die Beziehungen zwischen dem Verkäufer als Finanzdienstleister und dem Kunden genauer beleuchtet. Dazu wird zunächst der Dienstleistungsmarkt charakterisiert, wobei im speziellen die Eigenheiten der Finanzdienstleistungsbranche herausgestellt werden. Weiterhin legt die Hausarbeit dar, auf welche Weise sich die heutige Produktvielfalt und Produktinformationsflut im Empfinden des Kunden niederschlägt und somit wird die Notwendigkeit einer kompetenten Finanzberatung aufgedeckt. Anlehnend an diese Ausführungen werden dem Leser die Konsequenzen, die die Unzufriedenheit des Kunden bezüglich seiner Finanzberatung mit sich bringt, aufgezeigt. Das Kapitel 3 der Hausarbeit stellt die Vorbereitung von Verkaufsgesprächen in den Mittelpunkt der Betrachtungen. Die Vorbereitung greift dabei beginnend bei der Terminvereinbarung mit dem Kunden über die Planung der Gesprächs¬strategie bis zur Ausarbeitung der Präsentation der einzelnen Produkte. Neben den aufgeführten Themen wird im Kapitel 3 die

Vorstellung einer Technik fokussiert, mit deren Hilfe Produktmerkmale in individuellen Kundennutzen übersetzt werden. Angrenzend an das Kapitel 3 wird im Kapitel 4 die, in der Fachliteratur präferierte, Strukturierung des Ablaufes eines Verkaufsgespräches vor dem Hintergrund der KAAPAV- Formel beschrieben. Dabei werden die einzelnen Gesprächsphasen charakterisiert sowie dem Leser Anreize zur erfolgreichen Umsetzung, der in den Gesprächs¬¬phasen verfolgten Teilziele, gegeben. Im 5. Kapitel liegt der Schwerpunkt in der professionellen Behandlung von Kundeneinwänden. Hier wird in Auszügen eine Reihe der verschiedensten Taktiken und Techniken der Vertriebspraxis im Umgang mit Kundeneinwänden in Preis- und Abschlussgesprächen erläutert. Ferner bietet die Hausarbeit dem Leser einen kurzen Ausblick in die Möglichkeiten der Verkaufs¬kommunikation durch den Einsatz von Psychologie und Körpersprache.

Download Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hinterg ...pdf

Read Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hinte ...pdf

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition)

By Anika Koch

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch

Studienarbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Bank, Börse, Versicherung, Note: 1,0, Berufsakademie Welfenakademie Braunschweig, 13 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Gute Verkäufer verfügen über ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz sowie das Knowhow des erfolgreichen Verkaufes. Mit diesen Voraussetzungen im Gepäck erscheinen Abschlussquoten auf einer Basis von 1:1 nicht ungewöhnlich. Bei vielversprechenden Verkäufern bringt ein Kundengespräch demnach einen Vertrags¬abschluss mit sich. Hohe Verkaufszahlen und die auf diese Weise gesteigerten Umsatzrenditen spiegeln lediglich die eine Seite erfolgreicher Verkaufsgespräche wieder. Es ist genau die Seite von der sowohl der Berater als auch das Unternehmen profitieren. Um das Model der drei Gewinner zu vervollständigen, muss vor dem Unternehmen und dem Berater, an erster Stelle der Kunde einen Nutzen aus dem Verkaufsgespräch ziehen. Es existiert lediglich ein Weg um das Model der drei Gewinner zu realisieren. Dieser Weg führt, angefangen bei einer fachlich korrekten und bedarfsorientierten Beratung, über den Aufbau einer individuellen Beziehung zu einer verantwortungsbewussten und gleichzeitig abschlussorientierten Überzeugungsarbeit.

Im Anschluss an das erste Kapitel werden die Beziehungen zwischen dem Verkäufer als Finanzdienstleister und dem Kunden genauer beleuchtet. Dazu wird zunächst der Dienstleistungsmarkt charakterisiert, wobei im speziellen die Eigenheiten der Finanzdienstleistungsbranche herausgestellt werden. Weiterhin legt die Hausarbeit dar, auf welche Weise sich die heutige Produktvielfalt und Produktinformationsflut im Empfinden des Kunden niederschlägt und somit wird die Notwendigkeit einer kompetenten Finanzberatung aufgedeckt. Anlehnend an diese Ausführungen werden dem Leser die Konsequenzen, die die Unzufriedenheit des Kunden bezüglich seiner Finanzberatung mit sich bringt, aufgezeigt. Das Kapitel 3 der Hausarbeit stellt die Vorbereitung von Verkaufsgesprächen in den Mittelpunkt der Betrachtungen. Die Vorbereitung greift dabei beginnend bei der Terminvereinbarung mit dem Kunden über die Planung der Gesprächs¬strategie bis zur Ausarbeitung der Präsentation der einzelnen Produkte. Neben den aufgeführten Themen wird im Kapitel 3 die Vorstellung einer Technik fokussiert, mit deren Hilfe Produktmerkmale in individuellen Kundennutzen übersetzt werden. Angrenzend an das Kapitel 3 wird im Kapitel 4 die, in der Fachliteratur präferierte, Strukturierung des Ablaufes eines Verkaufsgespräches vor dem Hintergrund der KAAPAV- Formel beschrieben. Dabei werden die einzelnen Gesprächsphasen charakterisiert sowie dem Leser Anreize zur erfolgreichen Umsetzung, der in den Gesprächs¬¬phasen verfolgten Teilziele, gegeben. Im 5. Kapitel liegt der Schwerpunkt in der professionellen Behandlung von Kundeneinwänden. Hier wird in Auszügen eine Reihe der verschiedensten Taktiken und Techniken der Vertriebspraxis im Umgang mit Kundeneinwänden in Preis- und Abschlussgesprächen erläutert. Ferner bietet die Hausarbeit dem Leser einen kurzen Ausblick in die Möglichkeiten der Verkaufs¬kommunikation durch den Einsatz von Psychologie und Körpersprache.

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch Bibliography

- Rank: #4282558 in eBooks
- Published on: 2008-06-09
- Released on: 2008-06-09
- Format: Kindle eBook

Download Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hinterg ...pdf

Read Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hinte ...pdf

Download and Read Free Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch

Editorial Review

Users Review

From reader reviews:

Edward Stevenson:

Nowadays reading books be a little more than want or need but also become a life style. This reading addiction give you lot of advantages. The huge benefits you got of course the knowledge the rest of the information inside the book which improve your knowledge and information. The details you get based on what kind of e-book you read, if you want attract knowledge just go with knowledge books but if you want feel happy read one with theme for entertaining like comic or novel. Typically the Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) is kind of reserve which is giving the reader unpredictable experience.

Ruth Little:

This Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) is great guide for you because the content that is certainly full of information for you who always deal with world and get to make decision every minute. That book reveal it information accurately using great manage word or we can point out no rambling sentences inside. So if you are read it hurriedly you can have whole details in it. Doesn't mean it only provides you with straight forward sentences but hard core information with beautiful delivering sentences. Having Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) in your hand like getting the world in your arm, facts in it is not ridiculous just one. We can say that no book that offer you world throughout ten or fifteen second right but this book already do that. So , it is good reading book. Hi Mr. and Mrs. hectic do you still doubt this?

Richard Lamm:

Many people spending their moment by playing outside together with friends, fun activity using family or just watching TV all day every day. You can have new activity to pay your whole day by examining a book. Ugh, think reading a book will surely hard because you have to take the book everywhere? It fine you can have the e-book, having everywhere you want in your Touch screen phone. Like Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) which is finding the e-book version. So , try out this book? Let's find.

Edward Davidson:

Is it an individual who having spare time in that case spend it whole day by means of watching television programs or just resting on the bed? Do you need something totally new? This Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) can be the solution, oh how comes? A fresh book you know. You are so out of date, spending your extra time by reading in this fresh era is common not a geek activity. So what these ebooks have than the others?

Download and Read Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch #7EZN04S6A8U

Read Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch for online ebook

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch books to read online.

Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch ebook PDF download

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch Doc

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch Mobipocket

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch EPub