

Bodo Pauly

Verdammt gut verkaufen

Schnell und einfach zum Verkaufserfolg
7 Praxis-Beispiele



Ob Sie Verkäufer oder Führungskraft sind –
dieses Buch spricht Ihnen aus der Seele.
Und zeigt zugleich, wie Sie Ihre Ziele noch besser erreichen.

Begleiten Sie den Kunden Mark Moosmann 7 Tage lang.
Erleben Sie mit ihm 7 verschiedene Verkaufs-Situationen.
Erfahren Sie dabei 7 grundlegende Wahrheiten rund um
Dienstleistung, Kundenorientierung und Verkaufskompetenz.

Anschaulich aufbereitet, originell umgesetzt, sofort anwendbar.

Denn der Autor hat 20 Jahre praktische Erfahrung als
Verkaufstrainer und bringt auf den Punkt, was im Verkaufsalltag
wirklich zählt. Damit Sie im Wettbewerb die Nase vorn haben.



Bodo Pauly wurde 1958 in Niederfell bei Koblenz geboren. Er arbeitete zunächst in der Pharmaindustrie, bis er sich im Alter von 30 Jahren als Verkaufstrainer selbstständig machte. Mit der *PaulySales GmbH* gibt er sein Wissen heute an Führungskräfte und Verkäufer aus unterschiedlichen Branchen weiter.



ISBN 978-3-00-028031-3

€ 18,90

Liebe Leserin, lieber Leser!

Ein Bekannter von mir – er besitzt ein Bistro – erzählt gern folgende Geschichte: „Als ich eines Tages merkte, dass unsere Kellnerin zum Thunfisch-Sandwich immer ein Extra-Tütchen Mayonnaise serviert, habe ich sie zur Seite genommen und gesagt: ‚Die Mayo ab sofort bitte weglassen, Julia. Sie ist zu teuer.‘ Julia nickte – doch eine Woche später sah ich sie wieder Mayonnaise zum Sandwich bringen! Natürlich habe ich sie zur Rede gestellt. Da antwortete sie lächelnd: ‚Entschuldigung, Chef, aber die Kunden wollen die Mayo. Also habe ich sie wieder mit serviert.‘“ Mein Bekannter gab Julia daraufhin eine Gehaltserhöhung. Was hätten Sie getan? Wie wichtig sind die Kunden und deren Wünsche wirklich? Und wie entscheidend ist die Leistung der Verkäufer?

Die Antworten auf diese Fragen lehrt uns das Leben. Unser Alltag als Verkäufer, Führungskraft oder Kunde. Wir müssen nur genau hinsehen – dann erkennen wir: Verkaufskompetenz und Kundenorientierung sind das A und O. Weil es im weltweiten Wettbewerb kaum noch Produkte gibt, die sich von selbst verkaufen. Und weil der Mensch durch nichts zu ersetzen ist. Nicht durch Prospekte, nicht durch Fernsehen, nicht durch Internet. Nur Verkäufer aus Fleisch und Blut können ein echtes Einkaufserlebnis vermitteln. Allerdings müssen sie ein paar Regeln beachten. In diesem Buch habe ich sie zusammengetragen. Sie basieren auf 20 Jahren Praxiserfahrung mit Verkäufern und Führungskräften aus unterschiedlichsten Branchen und sind hier exemplarisch aufgearbeitet.

Streifen Sie mit dem Kunden Mark Moosmann sieben Tage lang durch die alltägliche Verkaufswelt, und nehmen Sie dabei grundlegende Erkenntnisse und Tipps mit. Lassen Sie sich sensibilisieren und inspirieren. Und verschaffen Sie sich so den entscheidenden Vorteil im Wettbewerb.

Ihr Bodo Pauly