

## **Kunden küssen keine Keiler**

Eine Erfolgsgeschichte für mehr Freude im Verkauf

Andreas Nussbaumer

Frankfurter Allgemeine Buch

Dieses leicht lesbare kleine Büchlein vermittelt unterschiedliche Tipps rund um erfolgreiche Verhandlungs- und Verkaufsstrategien. Damit ist sie als gut verdauliche Bettlektüre empfehlenswert und inspirierend.

Eingepackt in eine kleine Erzählung über den Protagonisten Florian vermittelt uns Herr Nussbaumer knapp 30 Tipps, wie wir dialektisch klug und strategisch wirkungsvoll Waren jeglicher Art, unseren Kunden näher bringen können.

Die Geschichte selbst wirkt etwas angestrengt und folgt dem Klischee eines gut situierten Lebens in kultiviertem Wohlstand. Ein junger Mann begegnet zufällig seinem künftigen älteren wohlhabenden Mentor und ab sofort treffen sie sich über den Zeitraum eines Jahres regelmäßig in dessen Lieblingsbar. Im Kopf entsteht ein absehbarer „Kitschfilm“, der manchmal fast ablenkt von den vielen guten Ideen und Hinweisen, wie man wohl durchdacht Kunden überzeugen kann.

Insgesamt 28 kleine Kapitel behandeln Themen wie Fragetechniken, Nutzenargumentation, Ziele, Reklamationsmanagement, Nein-Sagen können ohne den Kunden vor den Kopf zu stoßen, Psychohygiene u.v.m.. Anhand von konkreten Verkaufssituationen des jungen Helden erläutert ihm sein Coach die wesentlichen Punkte rund um ein gelingendes Verkaufsgespräch. Viele zunächst banal klingende Weisheiten inspirieren die Leserin und bleiben haften. Gute Formulierungsvorschläge erschaffen fast automatisch ein Selbstgespräch im eigenen Kopf und erwecken Bilder von erlebten gelungenen oder auch misslungenen Kundenkontakten,

„Verkauf ist ein Erweitern der Wahrscheinlichkeiten.“

„Struktur der Bedarfserhebung ...Marktumfeld ...Zukunft ...Kunden ..

Alleinstellungsmerkmal... führen flüssig zu den Fragen rund um das angebotene Produkt.“

Jedes Kapitel endet mit 2-3 leichtumsetzbaren Aufgaben und unterstützen damit den Selbstlernprozess beim Lesenden.

Eine insgesamt gelungene, gut verdauliche und handliche Lektüre zur Verbesserung der eigenen Verkaufskompetenz.