

Hallo, **hans fischer**. Wir haben [Empfehlungen](#) für Sie. ([Ausloggen](#))Beleuchtung: **Alles, was Sie brauchen**

hanss Amazon.de

[Sonderangebote](#)[Wunschzettel](#)[Gutscheine](#)[Geschenke](#)[Mein Konto](#) | [Hilfe](#) | [Impressum](#)[Alle Kategorien ansehen](#)Suche [Einkaufswagen](#)[Bücher](#)[Erweiterte Suche](#)[Stöbern](#)[Bestseller](#)[Neuheiten](#)[Hörbücher](#)[Englische Bücher](#)[Taschenbücher](#)[Fachbücher](#)[Sonderangebote](#)[Bücher Verkäufer](#)

Kundenrezensionen

[Handbuch für den nachhaltigen Verkaufserfolg: Praxisbewährte Konzepte, Taktiken und Strategien für den Verkauf von beratungsintensiven Produkten im Außendienst](#)

3 Rezensionen

5 Sterne: (3)
 4 Sterne: (0)
 3 Sterne: (0)
 2 Sterne: (0)
 1 Sterne: (0)

Durchschnittliche Kundenbewertung

★★★★★ (3 Kundenrezensionen)

Sagen Sie Ihre Meinung zu diesem Artikel

[Eigene Rezension erstellen](#)

Kundenrezensionen suchen

LOS

 Nur in den Rezensionen zu diesem Produkt suchen[Hilfreichste Bewertungen zuerst](#) | [Neueste Bewertungen zuerst](#)

2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich:

★★★★★ **Handbuch für den nachhaltigen Verkaufserfolg**, 9. Juli 2009Von [Renate Haase "Leseratte"](#) - [Alle meine Rezensionen ansehen](#)

REAL NAME

Das Buch ist übersichtlich gegliedert und bietet eine erstaunliche Menge sehr guter Tipps für den Verkäufer. Vor allem der Abschnitt über die Bedarfsweckung im Verkauf von beratungsintensiven Produkten hat mir sehr viel gebracht. Der Stil ist, trotz der Menge an gehaltvollen Informationen, kompakt formuliert und sehr gut lesbar. Hochprofessionell!

Helfen Sie anderen Kunden bei der Suche nach den hilfreichsten Rezensionen

[Rezension unzumutbar?](#) | [Kommentar als Link](#)[Kommentar](#)

War diese Rezension für Sie hilfreich?

[Ja](#) [Nein](#)★★★★★ **Prima Buch für die Vertriebsarbeit !!**, 1. September 2009Von [Harald Welscher "PWB"](#) (Augsburg) - [Alle meine Rezensionen ansehen](#)

REAL NAME

Hans Fischer gibt in seinem Buch, das übrigens ein sehr gutes Format gerade für unterwegs hat, richtig brauchbare und sinnvolle Empfehlungen. natürlich kennt der "Verkaufsprofi" alles und hat das auch schon hundertmal gehört, aber auch wohl wieder hundertmal vergessen.

Deshalb ist das Buch eine sehr gute Empfehlung, eben immer mal wieder hinein zu schauen und zu rekapitulieren, deshalb meine ich es ist ein "Muß" für jedes Handschuhfach im Auto eines Vertrieblers.

Helfen Sie anderen Kunden bei der Suche nach den hilfreichsten Rezensionen

[Rezension unzumutbar?](#) | [Kommentar als Link](#)[Kommentar](#)

War diese Rezension für Sie hilfreich?

[Ja](#) [Nein](#)★★★★★ **Griffig, knackig und auf den Punkt**, 22. Juli 2009Von [The Mark](#) - [Alle meine Rezensionen ansehen](#)

Am Anfang war ich ja skeptisch, denn auf dem Markt gibt es gefühlte 3 Millionen Bücher über erfolgreiches Verkaufen.

Aber bereits nach dem Lesen der ersten 20 Seiten war ich gefesselt.

Das Buch hebt sich wohltuend vom "grauen Rest" ab, da hier wirklich Praxis vermittelt wird - und keine neumodischen Pseudo-Theorien.

"Die Kunst der Einwandbehandlung" ist besonders lesenswert - für mich ein persönliches Highlight, da sich die dort beschriebenen Methoden für mich bereits im Vertriebsalltag bewährt haben.

Das Kontern sogenannter "Einkäufertricks" (ja, Sie haben richtig gelesen, denn auch Einkäufer werden ja trainiert) ist ein besonderes Glanzstück für mich.

Trotz der Fülle und Dichte der Informationen ist das Buch jederzeit ein nützlicher und unterhaltsamer Lesegenuß und paßt zudem ganz bequem in die Notebooktasche.

Mein Tipp: Zugreifen.

Helfen Sie anderen Kunden bei der Suche nach den hilfreichsten Rezensionen

[Rezension unzumutbar?](#) | [Kommentar als Link](#)[Kommentar](#)

War diese Rezension für Sie hilfreich?

[Ja](#) [Nein](#)

Dieses Produkt



[Harald Welscher](#)
[Praxisbewährte Konzepte, Taktiken und Strategien für den Verkauf von beratungsintensiven Produkten im Außendienst](#)
 18. Juli 2009
[Klicken Sie hier](#)

[Auf meinen Wunschzettel](#)

Ihre schön

OnlineFotoservi

Hilfreichste Bewertungen zuerst | [Neueste Bewertungen zuerst](#)

Gesponserte Links ([Was ist das?](#))

[Achtung: Vertrieb](#)

[www.Der-Verkaufsprofi.com](#) - Nutzen Sie jetzt jede Chance und steigern Sie Umsatz und Rendite

[Verkaufserfolg erzielen](#)

[www.ciando.com](#) - Der Ratgeber per PDF-Download Alles was Sie hierzu wissen müssen!

Wo ist meine Bestellung?

- Alle Informationen zu Ihren [letzten Bestellungen](#)
- Bearbeiten oder überprüfen Sie Ihre offenen Bestellungen in "[Mein Konto](#)".

Versand & Rücknahme

- Unsere [Versandbedingungen](#) und unsere [Sicherheitsgarantie](#)
- Artikel [zurücksenden?](#) (Siehe [Details zur Rücksendung](#))

Brauchen Sie Hilfe?

- [Passwort vergessen?](#)
- [Geschenkgutscheine](#) verschenken oder einlösen
- Besuchen Sie unsere [Hilfeseiten](#).



[Amazon-Homepage](#)

Internationale Seiten: [USA](#) | [Großbritannien](#) | [Frankreich](#) | [Japan](#) | [Österreich](#) | [Kanada](#) | [China](#)

Geld verdienen: [Jetzt verkaufen](#) | [Fulfillment by Amazon](#) | [Amazon.de Partnerprogramm / Webmaster-Tools](#) | [Teilnehmen bei Advantage](#)

[Kundenservice](#) | [Hilfe](#) | [Einkaufswagen](#) | [Mein Konto](#)

[Über Amazon.de](#) | [Karriere bei Amazon](#)

[Unsere AGB](#) | [Datenschutzerklärung](#) | [Impressum](#) © 1998-2009, Amazon.com, Inc. und Tochtergesellschaften