
Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Sie halten nun, nach „Einfach mehr Umsatz. Finanzverkauf mit Abschlussgarantie“, das schon in der zweiten Auflage erschienen ist, meine zweite Buchveröffentlichung in Händen.

Dieses Buch beschäftigt sich mit Grundsatzfragen zum Thema Verkauf und mit dem Beruf des Verkäufers. Dabei setze ich mich in zehn Thesen zum Thema Verkauf auseinander, die alle einen Einblick in dieses Berufsfeld geben und kontrovers diskutiert werden. Meine Einsichten und Anregungen sind hierbei immer mit einer Prise Humor und mit mindestens einem zwinkernden Auge gewürzt.

Vielleicht regt Sie das Buch ja auch an, sich kritisch-reflektierend mit Ihrem eigenen Beruf auseinanderzusetzen und ein Denkprozess wird angestoßen, an dessen Ende Sie sich bestärkt in Ihrer Berufswahl fühlen – vielleicht entdecken Sie aber auch Dinge und persönliche Einstellungen, an denen Sie noch arbeiten können.

Zum Abschluss möchte ich Ihnen nun noch viel Spaß bei der Lektüre und beim Schaffen eines neuen oder geschärften Selbstbildes wünschen!

München, im August 2014

Michael Künzl



<http://www.springer.com/978-3-658-01395-0>

Beruf: Verkäufer!

Mythen und Wahrheiten einer oft verkannten
Profession

Künzl, M.

2014, XIII, 95 S. 22 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-01395-0