
Vorwort zur 2. Auflage

Der Erfolg des Buches liegt in der schnörkellosen, an der Praxis orientierten Beschreibung eines individuell anpassbaren Verkaufsprozesses begründet.

Wir wurden im Rahmen unserer Vertriebsberatungen immer wieder gebeten, ein ähnlich praxisnahes Buch für das Vertriebsmanagement zu schreiben. Lange haben wir darüber nachgedacht und kamen zu dem Ergebnis, dass ein Vertriebsleiter den hier im Buch beschriebenen Vertriebsprozess und die vorgeschlagenen Vorgehensweisen und Werkzeuge ebenfalls beherrschen sollte, die Sicht des Vertriebsleiters aber um einige wesentliche Management-Aspekte bereichert werden muss. Deshalb haben wir ein zusätzliches Kapitel aufgenommen, das die eigentliche Arbeit des Vertriebsmanagers auf den Punkt bringen und erleichtern soll. Auch hier haben wir diese Ergänzung sehr an der Praxis ausgerichtet.

Zahlreiche Seminarteilnehmer haben uns ebenfalls gebeten, einmal unsere Ansicht zum Thema „Heimarbeit & Vertrieb“ in der von uns beratenden Methodik ähnlich einfach niederzulegen. Dem kommen wir gern nach, sodass dieses Kapitel für jeden einzelnen Verkäufer eine einfache Möglichkeit darstellt, um für sich zu einer Entscheidung über das Für und Wider des Home-Office zu gelangen.

Wir wünschen Ihnen noch mehr Erfolg im Verkauf.

Erfolgreicher Lösungsvertrieb

**Komplexe Produkte verkaufen: in 30 Schritten zum
Abschluss**

Klimke, R.; Faber, M.

2014, XII, 190 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-02975-3