

Vorwort von Peter Buchenau und Zach Davis

Die „Löwen-Liga im Verkauf“ steht wie schon das Originalbuch „Die Löwen-Liga: Tierisch leicht zu mehr Produktivität und weniger Stress“ von Zach Davis und Peter Buchenau für eine Welt, die sich permanent verändert und deren Anforderungen ständig steigen. Dies ist auch im Verkauf der Fall: Kunden sind anspruchsvoller, besser informiert und verhandeln häufiger als es früher der Fall war. Viele Märkte sind schwerer zu erschließen als früher. In fast jeder Branche gilt: Während man früher einer von wenigen Anbietern war, tummelt sich heute oft ein Vielfaches an Anbietern im selben Markt. Immer mehr Verkäufer fragen sich, wie sie bloß alles schaffen sollen: Produktkenntnisse sind weiterhin essentiell, die bestehenden Kunden sind zufriedenzustellen, neue Kunden zu gewinnen, ein bestimmtes Aktionsprodukt zu pushen, im Markt präsent zu sein, auf allen Kanälen ständig erreichbar zu sein, die Reportinganforderungen und Zielvorgaben zu erfüllen usw. Die Liste der Anforderungen ist lang.

Nun gibt es immer wieder unterschiedliche Ansätze und Trends im Verkauf. Martin Sängler, langjähriger Verkaufsexperte, hat viele Trends kommen und gehen sehen. Er konzentriert sich im vorliegenden Buch auf die wirklich wichtigen Grundfähigkeiten im Verkauf – Grundfähigkeiten, die es gilt, ständig weiterzuentwickeln, gespickt mit zahlreichen wirksamen Details, die auch dem erfahrenen Verkaufsprofi einige Aha-Erlebnisse bescheren.

Dieses Buch handelt wie das Originalbuch der Löwen-Liga von zwei Löwen. Sie haben beide ähnliche Voraussetzungen: Intelligenz und eine gute Schulbildung. Sie entwickeln sich in vielen Punkten parallel, aber an manchen entscheidenden Stellen haben sie unterschiedliche Sichtweisen und treffen unterschiedliche Entscheidungen. Daher erzielen sie auch unterschiedliche Resultate.

Dieses Buch ist keine Fortsetzung des Erstbuchs im Sinne einer an allen Stellen konsistenten Handlung. Dieses Buch behandelt eine ganz neue Geschichte, die durch die Metapher der Löwen aufzeigt, wie sich Individuen unter gleichen Voraussetzungen unterschiedlich entwickeln können. Trotz der neuen Geschichte, ist dieses Buch stark angelehnt an das Original, wieder spielen Kimba und Lono die Hauptrollen, wiederum unterhaltsam verpackt, wieder mit Karikaturen veranschaulicht, aber dieses Mal bereits schon mit einem anderen Zeichner, um auch hier nochmal zu verdeutlichen, dass dieses Buch eine neue, eigene Löwengeschichte darstellt.

Einen großen Dank gilt es in diesem Buch an Martin Säger auszusprechen. Er ist der maßgebliche Autor des Buches und er hat viele dieser kleinen Unterschiede selbst er- und durchlebt. Martin Säger hat den Verkauf von der Pike auf gelernt und ist seit knapp zwei Jahrzehnten als Verkaufstrainer unterwegs und mittlerweile auch als Referent auf größeren Bühnen zu Hause. Liebe Leserinnen, liebe Leser, tun Sie es Martin Säger nach, haben Sie Spaß, Vertrauen in sich selbst und steigern Sie Ihren Erfolg im Verkauf.

Ein weiterer Dank auch an Stephan Heinrich für das Geleitwort in diesem Buch. Stephan Heinrich ist der Autor zahlreicher Bücher zum Thema Verkauf und ein gefragter Referent.

Profitieren Sie vom Wissen aller Mitwirkenden und vor allem von den beiden Löwen Kimba und Lono.

Peter Buchenau und Zach Davis

Die Löwen-Liga: Verkaufen will gelernt sein

Sänger, M.; Buchenau, P.; Davis, Z.

2015, XXI, 157 S. 54 Abb., 52 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-05288-1