



Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition)

By Anika Koch

Download now

Read Online →

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch

Studienarbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Bank, Börse, Versicherung, Note: 1,0, Berufsakademie Welfenakademie Braunschweig, 13 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Gute Verkäufer verfügen über ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz sowie das Knowhow des erfolgreichen Verkaufes. Mit diesen Voraussetzungen im Gepäck erscheinen Abschlussquoten auf einer Basis von 1:1 nicht ungewöhnlich. Bei vielversprechenden Verkäufern bringt ein Kundengespräch demnach einen Vertragsabschluss mit sich. Hohe Verkaufszahlen und die auf diese Weise gesteigerten Umsatzrenditen spiegeln lediglich die eine Seite erfolgreicher Verkaufsgespräche wieder. Es ist genau die Seite von der sowohl der Berater als auch das Unternehmen profitieren. Um das Model der drei Gewinner zu vervollständigen, muss vor dem Unternehmen und dem Berater, an erster Stelle der Kunde einen Nutzen aus dem Verkaufsgespräch ziehen. Es existiert lediglich ein Weg um das Model der drei Gewinner zu realisieren. Dieser Weg führt, angefangen bei einer fachlich korrekten und bedarfsorientierten Beratung, über den Aufbau einer individuellen Beziehung zu einer verantwortungsbewussten und gleichzeitig abschlussorientierten Überzeugungsarbeit.

Im Anschluss an das erste Kapitel werden die Beziehungen zwischen dem Verkäufer als Finanzdienstleister und dem Kunden genauer beleuchtet. Dazu wird zunächst der Dienstleistungsmarkt charakterisiert, wobei im speziellen die Eigenheiten der Finanzdienstleistungsbranche herausgestellt werden. Weiterhin legt die Hausarbeit dar, auf welche Weise sich die heutige Produktvielfalt und Produktinformationsflut im Empfinden des Kunden niederschlägt und somit wird die Notwendigkeit einer kompetenten Finanzberatung aufgedeckt. Anlehnend an diese Ausführungen werden dem Leser die Konsequenzen, die die Unzufriedenheit des Kunden bezüglich seiner Finanzberatung mit sich bringt, aufgezeigt. Das Kapitel 3 der Hausarbeit stellt die Vorbereitung von Verkaufsgesprächen in den Mittelpunkt der Betrachtungen. Die Vorbereitung

greift dabei beginnend bei der Terminvereinbarung mit dem Kunden über die Planung der Gesprächs-strategie bis zur Ausarbeitung der Präsentation der einzelnen Produkte. Neben den aufgeführten Themen wird im Kapitel 3 die Vorstellung einer Technik fokussiert, mit deren Hilfe Produktmerkmale in individuellen Kundennutzen übersetzt werden. Angrenzend an das Kapitel 3 wird im Kapitel 4 die, in der Fachliteratur präferierte, Strukturierung des Ablaufes eines Verkaufsgesprächs vor dem Hintergrund der KAAPAV- Formel beschrieben. Dabei werden die einzelnen Gesprächsphasen charakterisiert sowie dem Leser Anreize zur erfolgreichen Umsetzung, der in den Gesprächs-phasen verfolgten Teilziele, gegeben. Im 5. Kapitel liegt der Schwerpunkt in der professionellen Behandlung von Kundeneinwänden. Hier wird in Auszügen eine Reihe der verschiedensten Taktiken und Techniken der Vertriebspraxis im Umgang mit Kundeneinwänden in Preis- und Abschlussgesprächen erläutert. Ferner bietet die Hausarbeit dem Leser einen kurzen Ausblick in die Möglichkeiten der Verkaufs-kommunikation durch den Einsatz von Psychologie und Körpersprache.

 [Download Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hinterg ...pdf](#)

 [Read Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hinte ...pdf](#)

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition)

By Anika Koch

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch

Studienarbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Bank, Börse, Versicherung, Note: 1,0, Berufsakademie Welfenakademie Braunschweig, 13 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Gute Verkäufer verfügen über ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz sowie das Knowhow des erfolgreichen Verkaufes. Mit diesen Voraussetzungen im Gepäck erscheinen Abschlussquoten auf einer Basis von 1:1 nicht ungewöhnlich. Bei vielversprechenden Verkäufern bringt ein Kundengespräch demnach einen Vertragsabschluss mit sich. Hohe Verkaufszahlen und die auf diese Weise gesteigerten Umsatzrenditen spiegeln lediglich die eine Seite erfolgreicher Verkaufsgespräche wieder. Es ist genau die Seite von der sowohl der Berater als auch das Unternehmen profitieren. Um das Modell der drei Gewinner zu vervollständigen, muss vor dem Unternehmen und dem Berater, an erster Stelle der Kunde einen Nutzen aus dem Verkaufsgespräch ziehen. Es existiert lediglich ein Weg um das Modell der drei Gewinner zu realisieren. Dieser Weg führt, angefangen bei einer fachlich korrekten und bedarfsorientierten Beratung, über den Aufbau einer individuellen Beziehung zu einer verantwortungsbewussten und gleichzeitig abschlussorientierten Überzeugungsarbeit.

Im Anschluss an das erste Kapitel werden die Beziehungen zwischen dem Verkäufer als Finanzdienstleister und dem Kunden genauer beleuchtet. Dazu wird zunächst der Dienstleistungsmarkt charakterisiert, wobei im speziellen die Eigenheiten der Finanzdienstleistungsbranche herausgestellt werden. Weiterhin legt die Hausarbeit dar, auf welche Weise sich die heutige Produktvielfalt und Produktinformationsflut im Empfinden des Kunden niederschlägt und somit wird die Notwendigkeit einer kompetenten Finanzberatung aufgedeckt. Anlehnend an diese Ausführungen werden dem Leser die Konsequenzen, die die Unzufriedenheit des Kunden bezüglich seiner Finanzberatung mit sich bringt, aufgezeigt. Das Kapitel 3 der Hausarbeit stellt die Vorbereitung von Verkaufsgesprächen in den Mittelpunkt der Betrachtungen. Die Vorbereitung greift dabei beginnend bei der Terminvereinbarung mit dem Kunden über die Planung der Gesprächsstrategie bis zur Ausarbeitung der Präsentation der einzelnen Produkte. Neben den aufgeführten Themen wird im Kapitel 3 die Vorstellung einer Technik fokussiert, mit deren Hilfe Produktmerkmale in individuellen Kundennutzen übersetzt werden. Angrenzend an das Kapitel 3 wird im Kapitel 4 die, in der Fachliteratur präferierte, Strukturierung des Ablaufes eines Verkaufsgesprächs vor dem Hintergrund der KAAPAV- Formel beschrieben. Dabei werden die einzelnen Gesprächsphasen charakterisiert sowie dem Leser Anreize zur erfolgreichen Umsetzung, der in den Gesprächsphasen verfolgten Teilziele, gegeben. Im 5. Kapitel liegt der Schwerpunkt in der professionellen Behandlung von Kundeneinwänden. Hier wird in Auszügen eine Reihe der verschiedensten Taktiken und Techniken der Vertriebspraxis im Umgang mit Kundeneinwänden in Preis- und Abschlussgesprächen erläutert. Ferner bietet die Hausarbeit dem Leser einen kurzen Ausblick in die Möglichkeiten der Verkaufskommunikation durch den Einsatz von Psychologie und Körpersprache.

**Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in
Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch Bibliography**

- Rank: #4282558 in eBooks
- Published on: 2008-06-09
- Released on: 2008-06-09
- Format: Kindle eBook

 [Download Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hinterg ...pdf](#)

 [Read Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hinte ...pdf](#)

Download and Read Free Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch

Editorial Review

Users Review

From reader reviews:

Diane Williams:

Why don't make it to become your habit? Right now, try to ready your time to do the important take action, like looking for your favorite publication and reading a guide. Beside you can solve your short lived problem; you can add your knowledge by the e-book entitled Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition). Try to make book Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) as your close friend. It means that it can to become your friend when you sense alone and beside regarding course make you smarter than previously. Yeah, it is very fortunated for yourself. The book makes you more confidence because you can know every thing by the book. So , let's make new experience as well as knowledge with this book.

Janet Kline:

Book is to be different per grade. Book for children till adult are different content. To be sure that book is very important normally. The book Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) had been making you to know about other information and of course you can take more information. It doesn't matter what advantages for you. The e-book Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) is not only giving you a lot more new information but also for being your friend when you sense bored. You can spend your spend time to read your guide. Try to make relationship with all the book Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition). You never sense lose out for everything when you read some books.

Latoya Jones:

Information is provisions for folks to get better life, information nowadays can get by anyone in everywhere. The information can be a know-how or any news even a concern. What people must be consider while those information which is inside former life are challenging to be find than now could be taking seriously which one is appropriate to believe or which one the resource are convinced. If you have the unstable resource then you buy it as your main information you will see huge disadvantage for you. All of those possibilities will not happen in you if you take Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) as your daily resource information.

Chad Steinberger:

Do you really one of the book lovers? If yes, do you ever feeling doubt if you find yourself in the book store? Try and pick one book that you find out the inside because don't assess book by its deal with may doesn't work the following is difficult job because you are frightened that the inside maybe not seeing that fantastic as in the outside seem likes. Maybe you answer might be Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) why because the great cover that make you consider with regards to the content will not disappoint anyone. The inside or content is usually fantastic as the outside or cover. Your reading 6th sense will directly make suggestions to pick up this book.

Download and Read Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch #FR16UYA8G5Z

Read Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch for online ebook

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch books to read online.

Online Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch ebook PDF download

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch Doc

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch Mobipocket

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch vor dem Hintergrund der praxisnahen Beratung in Finanzdienstleistungsunternehmen (German Edition) By Anika Koch EPub