

[Read now] Der erfolgreiche Mediaberater: Ein Verkaufskurs für mehr Umsatz und Gewinn (German Edition)

Der erfolgreiche Mediaberater: Ein Verkaufskurs für mehr Umsatz und Gewinn (German Edition)

Markus I. Reinke

**Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks*



 Download

 Read Online

#4577046 in eBooks 2013-10-08 2013-10-08 File Name: B00GSI34EC | File size: 62.Mb

Markus I. Reinke : Der erfolgreiche Mediaberater: Ein Verkaufskurs für mehr Umsatz und Gewinn (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Der erfolgreiche Mediaberater: Ein Verkaufskurs für mehr Umsatz und Gewinn (German Edition):

Die Medienlandschaft mit ihren vielfältigen Werbeangeboten wird für Unternehmen immer unübersichtlicher. Sie wollen ihre Werbeziele erreichen und ihre Budgets effizient einsetzen. Von Mediaberatern

erwarten sie deshalb ein hohes Maß an Beratungskompetenz. Doch kein Medium kann von kostenloser Beratung ohne Auftrag leben. Hier ist Verkaufsgeschick gefragt. In diesem "Verkaufskurs" beschreibt Markus I. Reinke den kompletten Verkaufsprozess der Mediaberatung von der Kundenakquisition bis zum Abschluss. Zahlreiche Beispieldialoge, Skripten und Praxistipps machen das Buch zu einem wertvollen Begleiter für alle, die ihre Umsätze und Gewinne steigern wollen. Neu in der 2. Auflage: Wie Mediaberater auch im Internet-Zeitalter erfolgreich verkaufen und zusätzliche wichtige Checklisten.

From the Back Cover Die Medienlandschaft mit ihren vielfältigen Werbeangeboten wird für Unternehmen immer unübersichtlicher. Sie wollen ihre Werbeziele erreichen und ihre Budgets effizient einsetzen. Von Mediaberatern erwarten sie deshalb ein hohes Maß an Beratungskompetenz. Doch kein Medium kann von kostenloser Beratung ohne Auftrag leben. Hier ist Verkaufsgeschick gefragt. In diesem "Verkaufskurs" beschreibt Markus I. Reinke den kompletten Verkaufsprozess der Mediaberatung von der Kundenakquisition bis zum Abschluss. Zahlreiche Beispieldialoge, Checklisten und Praxistipps machen das Buch zu einem wertvollen Begleiter für alle, die ihre Umsätze und Gewinne steigern wollen. Neu in der 2. Auflage: Wie Mediaberater auch im Internet-Zeitalter erfolgreich verkaufen und zusätzliche wichtige Checklisten. Der Inhalt Adressrecherche, Telefonakquise, Kaltbesuch Verkauf von Sonderwerbformen Mehrumsatz durch Zusatzverkauf Vorwände und Einwände überwinden Bewährte Techniken für den Verkaufsabschluss Die Zielgruppe Mediaberater im Auslagen- und Innendienst sowie Verkaufsleiter bei Zeitungs-, Zeitschriften-, Stadtplan- und Telefonbuchverlagen, bei Anbietern von Auslagenwerbung sowie bei TV- und Radiosendern. Der Autor Markus I. Reinke ist selbstständiger Verkaufstrainer mit dem Schwerpunkt Neukundengewinnung und Training für Mediaberater. 2008 erhielt er den Internationalen Deutschen Trainingspreis BDVT in Silber für sein Konzept der telefonischen Neukundengewinnung von Mediaberatern. Sein Buch "Telefoncoaching" ist ebenfalls bei Springer Gabler erschienen. About the Author Markus I. Reinke ist selbstständiger Verkaufstrainer mit dem Schwerpunkt Neukundengewinnung und Training für Mediaberater. 2008 erhielt er den Internationalen Deutschen Trainingspreis BDVT in Silber für sein Konzept der telefonischen Neukundengewinnung von Mediaberatern. Sein Buch "Telefoncoaching" ist ebenfalls bei Springer Gabler erschienen.