

Move your ass!

Sascha Bartnitzki

... Nur Du verkaufst

Business Village

Göttingen 2010

24,80 Euro

206 Seiten



Bartnitzki, Erfinder des Piranha Selling, konzentriert sich auf das Verhältnis zwischen immer kundigerem und verhandlungssicherem Kunden und dem immer stärker unter Druck stehenden Verkäufer, der eher Hindernisse als Chancen sieht. Er beleuchtet dabei viele unterschiedliche Aspekte des Verkäuferalltags, von der Ausstrahlung bis zum Verkaufsgespräch. Ziel: Zu einem Verkaufsoriginal werden, das seine Fähigkeiten nutzt und ausbaut, um den Kunden nicht nur zu beraten, sondern offensiv zu verkaufen. Um dies zu erreichen, dürfe man sich nicht vor Veränderungen fürchten.

acquisa meint: Wer mit einem Kafka-Zitat einsteigt, sollte mit Sätzen wie »Nicht das Geld, sondern der Verkauf regiert die Welt, denn ohne diesen würde auch das Geld keine Bedeutung mehr haben« vorsichtig sein. Wen das nicht stört, der bekommt einen sehr soliden und praxisnahen Ratgeber für Verkäufer, in gefälligem Ton. (ms)