

Vorwort Brian Tracy



Es ist mir ein Vergnügen, dieses Vorwort für Marc M. Galal, einen der besten Verkaufstrainer in Europa, zu schreiben. Seine Ideen und Einblicke in den Verkaufsprozess haben in vielen Ländern eine tief greifende Wirkung auf eine Vielzahl von Verkäufern.

In den vergangenen 20 Jahren habe ich selbst über 500 000 Verkäufer in 24 Ländern trainiert.

Außerdem habe ich gleichzeitig Trainings-Programme mit entsprechendem Anspruch für über 100 000 Verkaufsmanager geleitet. Inzwischen habe ich hunderte von Büchern und tausende von Artikeln über die psychologische Basis eines Verkaufsprozesses sowohl gelesen als auch selbst erfasst bzw. erarbeitet. Jetzt hat Marc M. Galal all diese Ideen auf höchstem Niveau in diesem Buch zusammengefasst.

Einer Verkaufsregel zufolge, heißt es: „Kunden entscheiden emotional und rechtfertigen logisch.“ Das bedeutet, dass die Entscheidung zum Kauf in den Gedanken des Kunden, also hauptsächlich emotional bzw. im Unterbewusstsein getroffen wird. Die Entscheidung basiert nicht auf Logik oder Vernunft. In diesem Buch erklärt Ihnen Marc M. Galal, wie Sie sofort einen positiven Einfluss auf das Unterbewusstsein Ihres Kunden und damit dem Verkauf des Produktes oder der Dienstleistung nehmen können.

In vielen Fällen entscheidet sich der Kunde innerhalb der ersten 30 Sekunden, während der Begegnung mit dem Verkäufer, für den Kauf. In anderen Fällen lehnt der Kunde den Kauf, auch nach mehreren intensiven Gesprächen mit dem Verkäufer, ab. Was Sie während der Lektüre der nächsten Seiten lernen, ist, warum dies passieren kann und wie Sie bestimmte Maßnahmen ergreifen können, um unverzüglich Harmonie, sowie einen positiven Einfluss auf den Kunden in den ersten Sekunden der Begegnung herzustellen.

Verkaufen ist beides - Kunst und Wissenschaft. Es benötigt Fach-Training, sowie geistige Vorbereitung. Je mehr Ideen und Verständnis Sie für den Verkaufsprozess, und speziell für die Gedanken und die Gefühlsart Ihrer Kunden, aufbringen können,

umso schneller und einfacher ist es für Sie, Ihr Produkt und Ihren Service zu verkaufen.

Dieses Buch wird Ihnen die Augen für Strategien, Techniken und Methoden öffnen, die weltweit erfolgreich auf jedem Gebiet bewiesen worden sind.

Sobald Sie diese Ideen erlernt und geübt haben, werden Sie zum effektivsten und erfolgreichsten Verkäufer.

Sie werden auf schnellere und einfachere Art mehr verkaufen.

Sie werden mehr Geld verdienen und Sie werden sicher zu den besten Ihres Fachgebietes gehören.

Brian Tracy