

The Psychology Of Selling Increase Your Sales Faster And Easier Than You Ever Thought Possible How To Sell More Easier And Faster Than You Ever Thought Possible

“This fast-moving, practical book, loaded with proven techniques and strategies, shows you how to make more sales, faster and easier, and how to keep those customers for life.“
“Brian Tracy, Speaker/Author – The Psychology of Selling Explore proven ways to enhance your business, increase your sales, and build long-term client relationships. Learn how to: -Increase the number of clients; -Increase the average size of the sale per client; -Increase the frequency at which a client returns to buy again. Successful, top level sales professionals know this and ‘deliberately’ focus their energies on the most important aspects of the selling process – acquiring, serving, and keeping their clients.

Warum sind wir beim Anblick eines köstlichen Desserts sofort bereit, unser –eisernes Diätgelübde zu brechen? Wieso glauben wir, dass teure Medikamente besser wirken als preiswerte? Weshalb tun wir uns oft so schwer, uns überhaupt zu entscheiden? Dan Ariely stellt unser alltägliches Verhalten auf den Prüfstand, um herauszufinden, warum wir uns für vernünftig halten – und doch immer wieder unvernünftig handeln. Werbefachmann Paul Arden zeigt in einer kurzen Anleitung, wie man das Beste aus sich machen kann.Eine Taschenbibel für Begabte und Schlichterne, die das Unvorstellbare vorstellbar und das Unmögliche möglich machtBeleuchtet den Nutzen, den ein Rausschmiss haben kann, und erklärt, warum es oft besser ist, sich zu irren als Recht zu habenEin erbaulicher, humorvoller kleiner Band, der originelle und schlüssige Antworten auf Alltagfragen bereitstellt.

Es gibt einfach nicht genug Zeit für alles auf unserer To-do-Liste. Und wird es niemals geben. Denn in unserer dynamischen und flexiblen Welt scheitern die Aufgaben immer zahlreicher und dringender zu werden. Erfolgreiche Menschen versuchen nicht, alles zu erledigen. Sie lernen stattdessen, sich auf die wichtigsten Aufgaben zu konzentrieren und sicherzustellen, dass diese erledigt werden. Sie „essen ihre Früchte“. Ein altes amerikanisches Sprichwort besagt Folgendes: Wenn du jeden Morgen einen lebendigen Frosch isst, wirst du das Schlimmste, das dich an diesem Tag erwartet, bereits hinter dir haben. Für Tracy ist „Eat that Frog!“ eine großartige Metapher für die Bewältigung Ihrer schwierigsten Aufgabe, die zugleich den größten positiven Einfluss auf Ihr Leben haben kann. „Eat that Frog“ zeigt Ihnen, wie Sie jeden Tag organisieren, damit Sie diese kritischen Aufgaben effizient und effektiv bewältigen. Tracy fügt seinem Weltbestseller in dieser vollständig überarbeiteten und erweiterten Ausgabe zwei neue Kapitel hinzu. Sie erfahren zum einen, wie die neuen Technologien Sie dabei unterstützen können, das Wichtige vom Unwichtigen zu unterscheiden. Zum anderen gibt das Buch Tipps, wie Sie angesichts ständiger Ablenkungen, egal ob elektronisch oder analog, Ihre Konzentration aufrechterhalten. Eines bleibt jedoch unverändert: Brian Tracy macht deutlich, was die Voraussetzungen für ein effektives Zeitmanagement sind, nämlich Entscheidungsfreude, Disziplin und Entschlossenheit. Dieses Buch wird Ihr Leben verändern, indem Sie mehr wichtige Aufgaben erledigen werden – und zwar ab heute!

Der Wolf der Wall Street

von der Vision zum Erfolg

Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen

das erfolgreichste Buch der Welt

Learn to Think Like Your Customer: to Clove Every Sale

Der seltsame Fall des Dr. Jekyll und Mr Hyde

It isn’t often that a publisher can honestly say that the book he is introducing is the best one on a particular topic that he has ever read. this is one of those rare occasions. ‘Sales Cybernetics is the best book I’ve ever read on the psychology of selling.

Wenn Wirtschaft auf den Menschen trifft: Ein Nobelpreisträger zeigt, warum wir uns immer wieder irrational verhalten Warum fällt es uns so schwer, Geld fürs Alter zurückzulegen, obwohl es vernünftig wäre? Warum essen wir Fast Food, obwohl wir wissen, dass es uns schadet? Warum sind unsere Neujahrsvorsätze fast immer zum Scheitern verurteilt? Nobelpreisträger Richard Thaler hat als erster Ökonom anschaulich gezeigt, dass unser Handeln in Wirtschaft und Alltag zutiefst irrational und unberechenbar ist – und damit die traditionellen Grundannahmen der Ökonomie auf den Kopf gestellt. In diesem Buch fasst er seine Forschungen zusammen und zeigt anhand vieler Beispiele aus Beruf und Alltag, warum das Konzept des rational handelnden Homo oeconomicus ein fataler Irrglaube ist.

Don’t you think that the most difficult task for a salesperson is to establish trust? How can you establish trust with your potential customer in today’s world where the trust is at lowest? Do you want to learn about the how you can increase your sales dramatically, then this book is for you. Learn the difference between the old selling techniques, where they don’t work anymore, and the new selling techniques, which looks at dealing with potential customers in a totally different way than it used to in the last decade. The book goes into giving specific examples into how to approach your customer’s, the language that you should be using, the questions that you should be asking, and how to establish the trust with your potential customers immediately.

If you desire the product or service just doesn’t seem to sell, this is the problem, it could be you, it’s no secret that the best salespeople have secrets and Persusasion, Psychology of Selling – Secret Techniques Only the World’s Top Sales People Know to Close the Deal Every Time is the eBook you need to start putting these secrets to work for you. The human brain is the most advanced computer ever created, able to process complex mental equations that would leave any mammade computer crying in a corner. Like any other computer, however, it runs on software (thoughts and emotions) and that software can be hacked to make it do that you are selling. This process is nothing complicated, and certainly nothing illegal. It is simple psychology and by learning the right tools to use and triggers to call upon you can increase your conversions dramatically without changing anything else about your product, your price or your pitch. Inside this you will find The reason why effective salespeople always offer their potential customers something up front. What BlüBlocker sunglasses can teach any good salesperson today. The easiest way to use fear to your advantage to rack up the sales. The details of the Inoculation Effect and why you should care about it. Why sometimes the most surprising and effective thing you can tell potential customers is the truth. Simple and effective ways to generate customer recommendations from scratch. The best type of social proof to use for your products or services and how to get more of it. Reliable ways to become an authority in your chosen niche and the reasons why you’d want to. Top body language mistakes to avoid at all costs. And more... So, what are you waiting for?

Stop waiting for something to come along and change your sales output, take control of your financial future, buy this book today!

The Psychology of Selling and Persuasion

21 Wege, wie Sie in weniger Zeit mehr erreichen

Free - Kostenlos

Psychology of Selling - Secret Techniques to Close the Deal Every Time

Das Business des 21. Jahrhunderts

Persuasion

Die wahre Geschichte von McDonald’s

Er ist der Mann hinter dem goldenen "M" und einer "Vom Tellerwäscher zum Millionär"-Geschichte, die ihresgleichen sucht: Ray Kroc, der Gründer von McDonald’s. Nur wenige Unternehmer können wirklich von sich behaupten, dass sie unsere Art zu leben für immer verändert haben. Ray Kroc ist einer von ihnen. Doch noch viel interessanter als Ray Kroc, die Businesslegende, ist Ray Kroc, der einfache Mann. Ganz im Gegensatz zum typischen Start-up-Gründer oder Internetmillionär war er bereits 52 Jahre alt, als er auf die McDonald-Brüder traf und sein erstes Franchise eröffnete. Was folgte, ist legendär, doch kaum einer kennt die Anfänge. In seiner offiziellen Autobiografie meldet sich der Mann hinter der Legende selbst zu Wort. Ray Kroc ist ein begnadeter Geschichtenerzähler und unverwüsthlicher Enthusiast – er wird Sie mit seiner McDonald’s-Story mitreißen und inspirieren. Sie werden ihn danach nie mehr vergessen.

Wenn das Wörtchen "wenn" nicht wäre. Sie glauben, Erfolg, Reichtum, Glück habe etwas mit Begabung, Intelligenz, den Umständen zu tun? Weit gefehlt, es geht viel einfacher: mit Selbstdisziplin. Selbstdisziplin ist der Königsweg zum Erfolg. Mit Selbstdisziplin kann jeder so weit kommen, wie es seine Begabungen gestatten. Ohne Selbstdisziplin wird auch der Gebildetste und Intelligenteste selten erfolgreich sein. Ausreden sind toll, Ausreden sind bequem, Ausreden sind menschlich. Jedenfalls so lange, wie man keine Ziele hat. Keine Ausreden! zeigt Ihnen, wie Sie in den drei wichtigsten Bereichen Ihres Lebens Erfolg haben können: privat, persönlich und beruflich. Jedes der 21 Kapitel veranschaulicht, wie Sie in Bezug auf jeden einzelnen Aspekt Ihres Lebens disziplinierter werden können. Flüchten Sie sich nicht länger in Ausreden, sondern lesen Sie dieses Buch!

Brian Tracy, one of the top professional speakers and sales trainers in the world today, found that his most impartant breakthrough in selling was the discovery that it is the "Psychology of Selling" that is more important than the techniques and methods of selling. Tracy’s classic audio program, The Psychology of Selling, is the best-selling sales training program in history and is now available in expanded and updated book format for the first time. Salespeople will learn: “the inner game of selling” how to eliminate the fear of rejection how to build unshakeable self-confidence Salespeople, says Tracy, must learn to control their thoughts, feelings, and actions to make themselves more effective.

Maximize your sales performance today with the psychology selling secrets and equip yourself with the critical selling skills.
• What is NLP?
• Why is NLP so important for you?
• How to sell effectively with NLP?
“This is a brilliant book about NLP and psychology selling! The content is clear, concise and highly valuable. This book is a MUST read for every sales people. I strongly recommend this book to everyone. Two thumbs up!”
Aervin Tan, Managing Director, MediaOne Business Group Pte Ltd
This is a book which everybody should own. It serves as a good reminder to all sales professional. It is easy to follow and understand. An excellent book for those new to NLP.
Heidi Chow, Sales Manager, Walton International
Have you ever gotten an over abundance of value in return for the small investment you had made? Well this book is just that! Jacky and Elaine has compiled and written such an excellent piecey that as a fervent NLP Practitioner myself, I dare say this is the only NLP guide anyone will ever need. Clear, concise and straight to the point. As an extremely slow reader myself, I can grasp the concepts instantly without having to do a second or third read. A real time-saver! I sincerely recommend this book to anyone who is truly serious about Learning NLP
Desmond Aw, Business Analyst, OMRON Asia Pacific
This book open my eyes to a whole new strategy in winning customers in today’s business world. It teaches step by step approach to understanding NLP and applying it on your work and businesses. Don’t miss this excellent guide for securing sales and maintaining victory in your business! Sharon Tan, Project Director, Crown Leadership International Group

How to Increase Your Sales

The Challenger Sale

Entwicklung und Alternativen

Denken Sie groß!

Selling at the Pro Level

Misbehaving

Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen

Double and triple your sales—in any market. The purpose of this book is to give you a series of ideas, methods, strategies, and techniques that you can use immediately to make more sales, faster and easier than ever before. It’s a promise of prosperity that sales gura Brian Tracy has seen fulfilled again and again. More sales people have become millionaires as a result of listening to and applying his ideas than from any other sales training process ever developed.

“Die sichere Anleitung mit Erfolgsgarantie, um der beste Verkäufer der Welt zu werden”, mit Know-how aus erster Hand, praktischen Tipps, konkreten Erfahrungen, schillernden Erlebnissen und “Informationen, die Steiger machen, und Informationen, an denen Nicht-Steiger mit offenen Augen vorbeilaufen.” (Umberto Saxer)

All of the methods given in this analysis are not only by experienced sales managers and advertisers, but by the competent psychologist of the modern school. Instead of following the traditional titles or classifications in the field of selling and marketing, represented by methods that differ mechanically, the logic of this book is based entirely on the theme, discovering and measuring consumer demand. Its material is presented, therefore, in terms of the five major channels through which contacts with consumers are established, namely: Salesmen, Retailers and Dealers, Sales Combinations, Market Surveys, and Advertising. All of the chapters fall under one of these headings and the methods described deal with the use of these contacts as a means of increasing sales, planning sales, and predicting the sales of new products.

Vieles gibt es im Internet völlig kostenlos. Dies verändert grundlegend Kaufverhalten und Mentalität der Konsumenten: Warum kaufen, wenn man Produkte auch umsonst kriegen kann? Unternehmen können von dieser "Free"-Mentalität aber letztlich auch profitieren. Ein Beispiel ist IBM, die Software verschenken und die dafür nötige Hardware verkaufen. Der Reiz und letztlich das Profitable am "Konzept Kostenlos" ist also: Unternehmen machen sich bekannt und werben neue Kunden - kostenlose Produkte sind letztlich ein ideales Marketinginstrument. Anderson zeigt anhand von vier konkreten Geschäftsmodellen, wie es Unternehmen gelingen kann, sich "Free" zunutze zu machen und damit erfolgreich zu werden. Andersens Thema: Gerade wenn etwas digital ist, wird es früher oder später sowieso kostenlos sein. Man kann "Free" nicht aufhalten. Und: "Free" lohnt sich!

Die 7 Disziplinen im Sales-Management

Think Beyond the First Sale

Eat that Frog

100+ Effects on Persuasion and Influence Every Entrepreneur, Marketer and Pricing Manager Needs to Know

Pre-Session

Pricing - Praxis Der Optimalen Preisfindung

The Psychology of Selling: Managing sales resistance

Was wissen wir eigentlich wirklich darüber, warum wir kaufen, was wir kaufen? Niemand hat bisher erschlossen, was genau in unserem Gehirn passiert, wenn wir Kaufentscheidungen treffen – der Marketingguru Martin Lindstrom ändert das jetzt. In seinem Bestseller »Buyology«, der in 25 Sprachen übersetzt wurde, präsentiert der gebürtige Däne die faszinierenden Ergebnisse seiner revolutionären Neuromarketingstudie, in der er erstmals die unmittelbare Wirkung von Marketing auf das menschliche Gehirn untersucht. Er zeigt, was selbst die raffiniertesten Unternehmen, Werbemacher und Marketer noch nicht über unsere Kaufgedanken wissen, räumt mit den gängigen Vorurteilen über unser Kaufverhalten auf und liefert uns spannende Erkenntnisse über die Beeinflussung unserer Entscheidungen, unser Kaufverhalten und letztlich uns selbst.

Sie sind bereit für die nächste Stufe des Erfolgs? Dann steigen Sie ein in Thinking Big, das Denken ohne Grenzen, und erfahren Sie, wie Sie jedes Ziel erreichen können, das Sie sich selbst geSetzt haben. - Wie Sie aus Ihren Träumen konkrete Ziele machen. - Welche Ihrer Fähigkeiten Sie zur Erfolg führen. - Welches die wichtigsten Erfolgsgewohnheiten sind. - Wie Sie schnell richtige Entscheidungen treffen. - Wie Sie Misserfolge konstruktiv meistern. - Wie Sie ihr persönliches Netzwerk aufbauen. - Wie sie an Charisma gewinnen.

Schwerpunkte des Buches sind die Wettbewerbsstrategie und die Integration der Kostenanalyse in den marktbedingten Preisbildungsprozess. Die Autoren erklären, wie die Rentabilität eines Unternehmens trotz starker Konkurrenz erhalten werden kann. Und zwar mit der Wettbewerb gelenkt werden, anstatt lediglich auf die Konkurrenz zu reagieren. Der Leser erfährt einfache, aber äußerst wirkungsvolle finanzielle Techniken zur Integration der Kostenfrage in Marketingentscheidungen. Schließlich werden Gewinnmöglichkeiten erläutert, die sich aus einer Marktsegmentierung ergeben, ebenso wie die spezifischen Techniken zur Erreichung dieser Segmentierung.

Vom Schupputzer zum Starverkäufer: Joe Girards Karriere ist die Verkörperung des amerikanischen Traums. Im Durchschnitt sechs Autoverkäufe pro Tag brachten ihm den Eintrag ins Guinness Buch der Rekorde. Der US-Bestseller "Abschlussrcher verkaufen mit Joe Girard" ist die gebündelte Erfahrung eines Mannes aus der Praxis - keine komplizierten Theorien, sondern schillernde Erlebnisse.

The Psychology of Selling: The salesman as a self-manager

The Psychology of Sales Success

Mit den Strategien von Rich Dad Poor Dad-Gründer Robert Kiyosaki das eigene Unternehmen gründen und erfolgreich machen.

How to Sell More, Easier, and Faster Than You Ever Thought Possible

Ein Leben im Schatten der größten Rockband der Welt

Psychology of Selling - Secret Techniques Only The World's Top Sales People Know To Close The Deal Every Time

Abschlussrcher verkaufen mit Joe Girard

Dieses Buch liefert Verkauf's- und Vertriebsmethoden sowie erprobte Werkzeuge für die tägliche Praxis in der Führung von Vertriebsmitarbeitern. Nikolaus Rauch dokumentiert Inhalte und Fragen im gesamten Vertriebsablauf: von der Suche nach Kundenbedürfnissen über die Entstehung von Leistungen bis hin zur Kundenbetreuung. Das Buch hilft bei der Gestaltung einer gemeinsamen vertrieblichen Vision und dem Aufbau einer erfolgreichen Community of Practice. Bessere Ergebnisse im Vertrieb sind garantiert!

Learn the Real Techniques to Close the Sale Every Time using Principles of Psychology and Persuasion What makes people buy whatever they want for centuries. The truth is that while sales may be about math, the process of selling something relies heavily on psychology and understanding human behavior. You've probably already heard of countless 'magic techniques' that are supposed to make people buy whatever you're selling, as if you had a magic wand in your hand. I'm sorry, there's nothing like that. However... After decades of research, science has identified certain responses and behaviors that are hard-wired into our brains and that can actually help you close the sale every single time. If you want to learn the real techniques to sell (the ones based on psychology that actually work) this book is for you. In this guide you won't find magic wands. Instead, you'll discover the principles of persuasion and consumer psychology, you'll learn working selling strategies and negotiating techniques designed to help you sell more and delight your customers after the sale. This guide will give you a series of actionable steps you can follow, from understanding your prospects to answering their objections effectively and ultimately getting the sale. Whether you are a sales professional, a business owner who wants to increase revenue, or someone

looking to build a successful sales system, this book will help you. Inside The Psychology of Selling and Persuasion, discover: The real techniques to close the sale every time (without using magic wands) The 4 most common objections you'll receive and how to reply in the right way What makes people buy and how to leverage this knowledge to sell more 4 ways to set and reach your sales presentations so that people want to buy from you How to set and reach your sales goals using a powerful planning method Why if you want to sell effectively you shouldn't be selling (and what you should be doing instead) The #1 framework to handle customer's objections and reply effectively An example of a highly effective sales script (from the first 30 seconds to the sale) 7 principles of persuasion you can use to craft a great sales pitch and close the deal! Why closing the sale isn't actually the end of the sales process (many people don't know this) A step-by-step method to build sales scripts that work. You can apply these techniques even if you've never sold anything before. Selling isn't some kind of talent that some people are just born with. It is a skill you can learn and practice in many areas of your life. Scroll up and click the "Add to Cart" button!

Die Kontrolle. Diese von Rich Dad Poor Dad-Autor Robert T. Kiyosaki lautet: Die Rechnung zur Rede zu gehen, einen guten Abschluss zu erzielen, um später einen sicheren Arbeitsplatz zu erhalten und somit finanziell abgesichert zu sein, geht heute nicht mehr auf. Die einzige Möglichkeit, finanzielle Freiheit zu erlangen, besteht darin, sein eigenes Geschäft aufzubauen. Wie dies gelingen kann, erklärt der erfolgreiche Unternehmer in diesem Buch. Anschaulich und eindringlich betont der Bestellreutor, dass wirtschaftlich turbulente Zeiten keinen Hindernisgrund darstellen, die ganze Welt im Gegenteil: Gerade eine schwierige Wirtschaftslage ist der beste Zeitpunkt, um ein eigenes Unternehmen zu gründen.

Warum? Ganz einfach: In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit werden Menschen kreativ. Sie brechen aus ihrer Komfortzone aus und ergreifen die Initiative. Das ist Unternehmensgeist in Höchstform – und genau den möchte Robert T. Kiyosaki in linen wecken. "Harte Zeiten brauchen harte Typen ... Und so bleiben nur noch zwei Fragen. Erstens: Sind Sie bereit, ein harter Typ zu sein? Und wenn Ihre Antwort "Ja" lautet, dann lautet die zweite Frage: Was wollen Sie nun tun? Die erste Frage kann ich nicht für Sie beantworten, aber ich kenne ganz genau die Antwort auf die zweite Frage. Um diese Antwort geht es in diesem Buch." Robert T. Kiyosaki

Is Rock die Erlösung? Gibt es einen Weg, in Würde alt zu werden? Als junger Journalist erhält Rich Cohen in den Neuzügern einen Auftrag, der alles verändert. Er bekommt die einmalige Chance, die Rolling Stones auf ihren US-Touren zu begleiten. Unterewegs mit der Band, verfallt er rasch ihrer einzigartigen Faszination. Wird Teil des Epos »Rolling Stones«. Und schneller, als er sich unschauen kann, zum Insider, eingeweiht in die typischen Witze, die Kameradschaft, die bisweilen bissigen Umgangformen, das harte Leben der größten Rockband aller Zeiten. Doch neben all den Drogen und Affären, den Auseinandersetzungen und zahllosen Wiedervereinigungen ist es die Musik, die bleibt. Dieses Buch ist die rigorose Blick eines Mannes, der ganz nah dran war und noch immer ist an der legendären Band, die Generationen prägte. Und zugleich eine bahnbrechende Kulturgeschichte. Ein Buch, so gut, so schön, so elegant – so anders, dass es sich liest wie ein Roman.

Increase Sales With NLP: Secrets of Psychology Selling

Die Kraft der Selbstdisziplin

DIE SONNE, DER MOND & DIE ROLLING STONES

Learn the Real Techniques to Close the Sale Every Time Using Proven Principles of Psychology, Manipulation, and Persuasion

Joe Girard: Ein Leben für den Verkauf

Sales Cybernetics

Thinking Big

A PRO ATHLETE CANNOT "WING-IT" TO SUCCESS... AND NEITHER CAN ANYONE IN SALES If you want to see a big improvement in your sales this year, listen to a PRO that has been a sales rep for over 30 years and knows exactly what he is talking about. Having made the big mistake of going too many years without getting to THE PRO LEVEL, he says he sold himself short for too long and it cost him a lot of money and time. Does this sound familiar? LEARN HOW TO GET BEYOND THE ‘AVERAGE’ SALES REP, MAKING THE ‘AVERAGE INCOME’ WITH AN ‘AVERAGE LIFESTYLE’Read and learn from someone that knows failure and pain intimately. Confessing he had to learn these things the hard way and finally admitting his approach to ‘selling’ was not working well, he began to make some small changes to breakout of his losing strategy. Little by little his average income multiplied into a fantastic income. This book is filled with the numerous adjustments that eventually led him to the level of success he was dreaming about.He questions why anyone would cheat themselves out of reaching their ‘potential’ income when there are many simple things you can do to increase your odds of success? Whether you are new to sales or have spent your whole life selling, this book has techniques and secrets that can give you the confidence that will produce results.MANY SALES REPS STRUGGLE FOR YEARS WITH LITTLE OR NOTHING TO SHOW FOR IT Don't let it be you. Perhaps it is time to consider your approach to get beyond the ‘average’ sales rep and commit to reaching new levels of success and freedom. This book details why sales people do not have the perceived value they had in the past and reveals why purchasing people are tougher than ever before. He explains why ‘now’ is time to make adjustments in your approach and teaches you how to take control of your style to get the results you are looking for.IF YOU WANTED TO BECOME A PROFESSIONAL ATHLETE YOU WOULDN'T WANT TO BE TAUGHT BY A NOVICEWhen it comes to outside sales, you want to learn from a seasoned professional that knows what he is talking about and has the success to prove it. This pioneering book will give you the wisdom you need to maximize your potential, and to become better at understanding the psychology of selling...Learn how to leverage your talents to get to the PRO LEVEL -Learn what the #1 complaint purchasing people have about sales people.-Understand the principal of making more money with less customers.-Learn what is the most important factor when your customer wants to make a purchase.-Learn how to deal with price objections and understanding why price is not always the issue.-Learning how to deal with the receptionist correctly to eventually get in to see the buyers.-Learn why most sales people fail and how to examine yourself to be better received by the savvy buyers. Save yourself years of

painful lessons and take the fast road to THE PRO LEVEL.
A PRO ATHLETE CANNOT “WING-IT” TO SUCCESS... AND NEITHER CAN ANYONE IN SALES
I remember that I first heard of this an in one film: Aus kleinen Verhältnissen stammend wurde er mit 26 zum Multimillionär an der Wall Street, um mit 36 alles zu verlieren und wegen Betrugs und Geldwäsche zu einer mehrjährigen Haftstrafe verurteilt zu werden. Nach eigener Aussage nahm Belfort an einem Tag genug Drogen, um ganz Guatemala ruhig zu stellen. Als seine Geldgeschäfte ihm nicht mehr den nötigen Kick gaben, versuchte der "echte" Gordon Gekko es mit schnellen Autos, Frauen und Helikoptern. Seine Parties waren legendär. Sein tiefer Fall schliesslich rettete ihm das Leben. Der Wolf der Wall Street erzählt seine Geschichte. Zuhören lohnt sich!

Inside this book you will learn: how to master the inner game of selling: build unshakeable self-confidence and exceptional social skills ... ;
New ways to control your thoughts, feelings, and actions to effortlessly close the most difficult deals! ;
How to blow the roof off your closing rate and your commissions ... ;
Effective ways to deal with a prospect’s most common objections and overcome them, anytime! - How to engage buyers’ emotions to increase their receptiveness to you and your products ... ;
How to pitch your product or idea in just 60 seconds!

Die Probleme der Asylgewährung sind seit Anfang der 70er Jahre eines der wichtigsten innenpolitischen Themen in der Bundesrepublik Deutschland. Die politische und öffentliche Diskussion um die Ausge staltung des Asylrechts sowie um die prinzipielle Haltung der Bundesre publik gegenüber aufnahmesehenden Flüchtlingen steht dabei in direktem Zusammenhang zu der Entwicklung der Asylbewerberzahlen (vgl. dazu die Übersicht im Anhang). Jede Meldung über vergleichs weise erhöhte Zugangszahlen setzt einen Prozess in Gang, der -trotz unterschiedlicher Akzentuierungen -bestimmte, für die bundesdeutsche Asylsiddkussion typische Charakteristika aufweist. Hauptthema dieses Buches ist es, ausgehend von den rechtlichen Grundlagen der bundesdeutschen Asylgewährung sowie der kritischen Untersuchung ihrer Entwicklung seit der Verabschiedung des Grundge setzes, diese Charakteristika bundesdeutscher Politik gegenüber ausländischen Flüchtlingen aufzuzeigen und zu analysieren. Dabei werden die Muster der Entscheidungsfindung sowie die Argumenta tionen in der öffentlichen Diskussion dargestellt. So zeigt sich zum Beispiel, daß gerade auch der Versuch der politischen Verantwortlichen, die jeweils aktuelle Lage in der Asylpolitik als die bis dahin dramatischste darzustellen, selbst schon ein immer wiederkehrendes Argumentationsmuster ist. Diese Untersuchung weist nach, daß die Asylpolitik von ganz bestimten Interessenslagen und Motiven geprägt wird, und diese, im wesentli chen unverändert, immer wieder auftreten. Das heißt, die Asylpolitik in der Bundesrepublik Deutschland ist trotz der immer wieder unterschiedlichen Akteure und unabhängig vom jeweiligen aktuellen Auslöser der entsprechenden Debatte hinsichtlich ihrer Grundmuster konstant.

Buyology

Asylpolitik in der Bundesrepublik Deutschland

Wie Sie bereits vor der Verhandlung gewinnen

Was uns die Verhaltensökonomik über unsere Entscheidungen verrät

Increase Your Sales Faster and Easier Than You Ever Thought Possible

Die goldenen Regeln des besten Verkäufers der Welt

Geschäftsmodelle für die Herausforderungen des Internets

If you're a sales professional who wants to succeed, you can benefit from these familiar words: “Know thyself.” Even more important, you should also know your customers. The Psychology of Sales Success shares insights into three psychological dynamics driving the sales process: the salesperson, the salesperson’s desire for success, and the customer. Featuring action steps as well as knowledge from leading psychologists, psychiatrists, business school professors, successful authors, and talented sales professionals, the book will help you to: Develop a successful attitude, master the thinking habits of successful sales professionals, and harness their powers of concentration Handle customer anger, procrastination, and rejection; deal with confrontations; and double their listening power in minutes Lower their own anxieties and boost confidence, eliminate stress, and become more action oriented

Gibt es ein Rezept für Verkaufserfolg? Die meisten Führungskräfte im Vertrieb verweisen hier zuerst auf eine gute Kundenbeziehung – und sie liegen falsch damit. Die besten Verkäufer versuchen nicht nur einfach eine gute Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen – sie stellen primär die Denkwesen und Überzeugungen ihrer Kunden in Frage. Basierend auf einer umfassenden Studie mit mehreren tausend Vertriebsmitarbeitern in unterschiedlichen Branchen und Ländern, zeigt The Challenger Sale, dass das klassische vertriebliche Vorgehen mit dem Aufbau von Beziehungen immer weniger funktioniert, je komplexer die Lösungen sind. Doch wie unterscheiden sich Fertigkeiten, Verhaltensweisen, Wissen und Einstellung der Spitzenverkäufer vom Durchschnitt? Die Studie zeigt deutlich, was die Verhaltensweisen, die den Challenger so erfolgreich machen, replizierbar und strukturiert vermittelbar sind. Die Autoren erklären, wie fast jeder Verkäufer, ausgestattet mit den richtigen Werkzeugen, diesen Ansatz erfolgreich umsetzen kann und so höhere Kundenbindung und letztendlich mehr Wachstum generiert. Das Buch ist eine Quelle der Inspiration und hilft dem Leser, sein Profil als Vertriebler zu analysieren und gezielt zu verändern, um am Ende kreativer und besser zu sein.

Der Longseller jetzt als Sonderausgabe Erfolgreiche Menschen verfügen über ein starkes Selbstwertgefühl und wissen ganz genau, was sie wollen. Mit dem von David J. Schwartz entwickelten Prinzip des großzügigen Denkens kann jeder sich diese Erfolgshaltung zu eigen machen. Niederlagen in Siege verwandeln, mit Selbstvertrauen die einmal gesteckten Ziele erreichen, das Leben selbst in die Hand nehmen – seit über 50 Jahren beherzigten Menschen die Tips und Hinweise von David J. Schwartz. Legen Sie festgefahrene Denkgewohnheiten ab, Denken Sie groß – und glauben Sie an sich und Ihren Erfolg!

So bekommen Sie, was Sie wollen! Immer wieder kommen Sie in Situationen, in denen Sie andere in ihrem Verhalten beeinflussen wollen. Ihr Kunde soll den Kaufvertrag unterschreiben oder Ihr Kind soll Vokabeln lernen. Egal wie: Die anderen sollen sich von uns überzeugen lassen und endlich Ja sagen. Doch wie bringen wir sie dazu? Der Sozialpsychologe und Meister der Beeinflussung Robert Cialdini hat es herausgefunden: Die Überzeugendsten Verhandler gewinnen den Deal, schon bevor es zum eigentlichen Gespräch kommt. Wie sie das machen und wie auch Ihnen das gelingt, zeigt dieses augenöffnende Buch.

Es kommt nicht darauf an, wer du bist, sondern wer du sein willst

Crushing it

The New Psychology of Selling and Advertising

The Psychology of Selling: Motivation in selling

How to Increase Your Sales Like a Pro

Brainfluence : 100 Ideen, wie Sie mit Neuromarketing Konsumenten überzeugen können

Erfolg durch großzügiges Denken

Über 50 Millionen aufergenäre Videos auf Youtube, 1,73 Millionen Follower bei Twitter, 2,7 Millionen bei Facebook, 3,2 Millionen bei Instagram, “New York Times“- und “Wall Street Journal“-Bestsellerautor – Gary Vaynerchuk ist einer der erfolgreichsten Social-Media-Gurus überhaupt. In seinem weltweiten Bestseller “Crush it!“ (dt.: “Hau rein!“) zeigte Gary Vaynerchuk bereits im Jahr 2009, dass eine gute Social-Media-Strategie essenziell für den unternehmerischen Erfolg ist. In seinem neuen Werk erklärt er, warum das heute zutreffender und wichtiger ist denn je. Er erläutert seine zeitlosen Erfolgsprinzipien und lässt den Leser an den Erfolgsgeschichten anderer Entrepreneure teilhaben. Das Geheimnis ihres Erfolges ist untrennbar mit ihrem Verständnis der sozialen Medien und ihrem Willen verbunden, alles zu tun, um diese Plattformen optimal für sie arbeiten zu lassen. Und genau darum geht es in diesem Buch!

Handbook on the Psychology of Pricing

Erzählt von Gründer Ray Kroc

Warum wir kaufen, was wir kaufen

Keine Ausreden!

The Psychology of Selling

Bewährte Erfolgsrezepte für alle Branchen

Denken hilft zwar, nützt aber nichts