

PRESSEINFORMATION 9.10.2009

**Spielend verkaufen lernen:
Neuartiges Kartenset bietet kompaktes Wissen**

Freiburger Heragon Verlag startet Ratgeberserie in ungewöhnlichem Format

Erfolgreiche Verkaufsgespräche und effektive Neukundengewinnung gehören unverzichtbar zum unternehmerischen Alltag. Wem das zugehörige Talent jedoch nicht in die Wiege gelegt wurde, der muss sich meistens erst einmal intensiven Schulungsmaßnahmen unterziehen. Einen einfachen und schnellen Einstieg in das „A und O“ des Verkaufens hingegen bietet nun der Heragon Verlag mit einem kompakten Blitzkurs im Spielkartenformat.

Ein solider Kundenstamm ist für jedes Unternehmen die sicherste Bank. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gilt es deshalb, die Grundregeln der Auftragsakquise perfekt zu beherrschen. Die Königsdisziplin ist dabei das Kundengespräch, und wer sich dort fehlerfrei bewegen kann, hat gute Karten.

Doch wie tritt man am besten an Neukunden heran, welche Fehler gilt es zu vermeiden, und wie lässt sich Einwänden effektiv begegnen? Wer einen raschen und unkomplizierten Einstieg in die Thematik sucht, wird jenseits eines umfassenden Seminar- und Sachbuchangebotes kaum fündig. Eine verblüffend einfache Lösung kommt jetzt aus Freiburg: ein kompakter Ratgeber im handlichen Kartenformat.

Unter dem Titel „Aufträge akquirieren“ versammelt das 50-teilige Kartenset des Heragon Verlags entscheidende Tricks und Kernkompetenzen, die einen guten Verkäufer ausmachen. Jede einzelne Karte umfasst dabei eine abgeschlossene Lerneinheit. Gesprächsaufbau, Einwandbehandlung, Abschlusstechniken, Nachbereitung – zu allen Eckpunkten des Verkaufsprozesses finden sich wertvolle Tipps und Strategien. Der Vorteil: Eine didaktische Chronologie gibt es nicht. Jede Lektion besteht unabhängig von allen anderen, und so lässt sich ohne Vorkenntnisse an beliebiger Stelle einsteigen.

Nicht zu unterschätzen sind dabei der spielerische Anteil und der angenehme haptische Effekt. Während eine Vielzahl von Lernprogrammen mittlerweile in digitaler Form erscheinen, setzt die Idee des Kartensets konsequent auf multisensuelles Erleben. Berühren, sortieren, vor sich auf dem Tisch anordnen – Heragon-Karten motivieren zum spielerischen Umgang mit neu zu erlernendem Wissen. Und wer kurz vorm „Einsatz vor Ort“ sicherheitshalber noch einmal einen schnellen Blick auf den einen oder anderen Punkt werfen will, kann die passende Karte jederzeit unauffällig in der Westentasche bereithalten.



Frank Welfes, Sofortwissen kompakt:
Aufträge akquirieren. Verkaufswissen in 50 x 2 Minuten.
54 Karten, 6,80 €, ISBN 978-3-941574-06-9

Kurzinformation zum Verlag:

Die Heragon Verlag GmbH mit Sitz in Freiburg i.Br. publiziert umsetzbare Tipps und Tricks für den Businessalltag im handlichen Kartenformat. Leitidee ist die Vermittlung pointierten Praxiswissens durch ein innovatives Leseformat.

Heragon ist Mitglied im Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V. Alle Produkte des Verlags werden ausschließlich in Deutschland produziert.

Pressekontakt:

Cornelia Müller, Heragon Verlag GmbH, Am Predigertor 1, 79098 Freiburg, Tel. 0761 / 888 51 27-0, presse@heragon.de
Presseinformationen und honorarfreie Abbildungen finden Sie auch auf unserer Internetseite www.heragon.de.