

Es wird Zeit umzudenken:

Menschmarketing
statt
Preismarketing!

**BESSER MIT
BULLERMANN.**



*"Nichts ist schwieriger im Leben,
als an anderer Leute Geld zu kommen!"
(J. Bullermann)*

**BESSER MIT
BULLERMANN.**



"Wer keine Zeit hat für die Zukunft...
hat keine Zukunft!"

(J. Bullermann)

Abendstern

Morgenstern

Silberstern

Mercedesstern

Zwergelstern

Weihnachtsstern

Das Erfolgs - ABC

a a a:

b a a:

c a a:

Das Erfolgs - ABC

a a a: anders als andere

b a a: besser als andere

c a a: cleverer als andere

**Das Normale, das Übliche
ist doch beim besten Willen
bekannt genug!**

**BESSER MIT
BULLERMANN.**



"Vergiß nie im Leben, wer die Rechnung zahlt!"
(J. Bullermann)

**BESSER MIT
BULLERMANN.**



"Wir haben alles perfekt organisiert –
jetzt stört nur noch der Kunde!"
(J. Bullermann)

**BESSER MIT
BULLERMANN.**



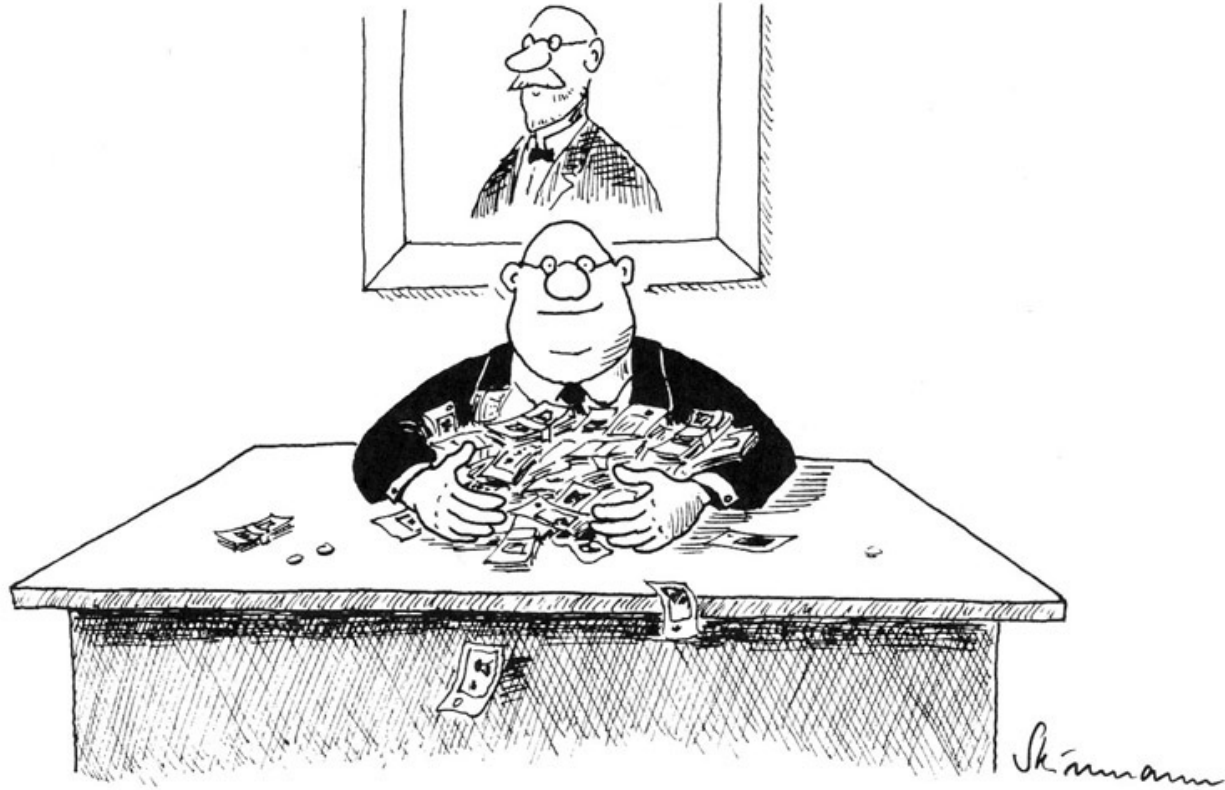
"Heute muß der Kunde den Verkäufer in Stimmung bringen,
um an die Ware heranzukommen, anstatt daß der Verkäufer
den Kunden in Stimmung bringt, um an sein Geld zu kommen!"
(J. Bullermann)

**BESSER MIT
BULLERMANN.**



"Er liest immer mit sich feilschen..."
(J. Bullermann)

**BESSER MIT
BULLERMANN.**



Eine leider immer noch weit verbreitete Ansicht:
"Chef kommt von scheffeln!"
(J. Bullermann)



"Wer nur noch über die Preise verkaufen kann,
hat seine besten Tage schon hinter sich!"
(J. Bullermann)

D.o.M.

Defizit - orientiertes - Marketing:
die einfachste Strategie
erfolgreich zu sein!

**BESSER MIT
BULLERMANN.**



"Vom Schlaffi zum Straffi"
(J. Bullermann)

Beachten Sie die Dominanz
des

Minimum - Sektors:

Verkaufen, verkaufen, verkaufen:

zuerst sich selbst!

Die Leistungssäulen:

das Wollen

das Wissen

das Können

Die Beziehungssäulen:

die Ausstrahlung

die Sensibilität

das Wirkungsbewusstsein



"Es gibt Chefs, die machen ihre Mitarbeiter zur Schnecke
und wundern sich dann, daß sie so langsam sind!"
(J. Bullermann)

Nichts ist schlimmer
zu ertragen...
als ein Chef an schlechten
Tagen!

Heart selling oder hard selling?

Wie Verkäufer beim Kunden ankommen.

In keinem Beruf winnelt es so sehr an goldenen Regeln wie im Verkauf. Geholfen haben diese Eselsbrücken niemandem. Dem Kunden nicht, der sich überrumpelt und unverstanden fühlt, und dem Verkäufer nicht, dem nach wie vor der Ruf des »Drückers« und »Klinkenputzers« nachheilt. Kein Buch kann so dick, kein Seminar so lang sein, als daß alle Tricks und Tips hineinpassen könnten. Immer häufiger tritt

deshalb Unraut zutage. Nicht mehr die Verkaufstechnik entscheidet, sondern die Einstellung zur

Tätigkeit. Was vor Jahren mit dem »aktiven Zuhören« begann, weitet sich aus zu mehr Ehrlichkeit, Echtheit, Freundlichkeit und Kulanz im Verkaufsalldag. Unter diesen gewandelten Bedingungen zeigt der asw-Report, wo Trainer und Verkaufsleiter ihre Schwachpunkte setzen müssen, was Marketing- und Organisationsmanager tun sollten, um Verkaufskraft zu entfesseln, und wie die Verkäufer selbst testen können, ob sie im Gespräch den richtigen Ton anschlagen.



**BESSER MIT
BULLERMANN.**