

Vorwort von Hermann Scherer

Wenn Sie dieses Buch in Händen halten, dann haben Sie eine Entscheidung getroffen. Sie wollen aktiv etwas dafür tun, noch besser zu werden, zu wachsen und Ihren Erfolg zu steigern. Sie wollen nicht länger stehenbleiben, weil Sie wenig Zeit haben. Damit sind Sie einen entscheidenden Schritt weiter als die meisten Menschen.

Ich gratuliere Ihnen zu dieser Entscheidung und kann Ihnen auf Ihrem Weg zu noch größeren persönlichen und beruflichen Erfolgen das Buch „So geht Verkaufen“ aus tiefstem Herzen empfehlen. Es kann Ihr Leben verändern, und zwar unabhängig davon, welches Produkt oder welche Dienstleistung Sie verkaufen, weil die Fülle der vermittelten Strategien, Tipps und Techniken Ihnen eine wertvolle Hilfe dabei ist, Ihre Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeit systematisch zu steigern, so dass Sie kundenorientierter sprechen und Schritt für Schritt Ihren Umsatz steigern.

Seit mehr als 25 Jahren halte ich Vorträge und Seminare, schreibe Bücher und arbeite als Business-Experte. Ich habe mehr als 30 Bücher veröffentlicht und vor mehr als 500.000 Menschen gesprochen – über die Jahre habe ich immer noch etwas dazugelernt. Manches fiel mir leicht, anderes nicht so sehr. Doch wenn etwas unterhaltend und zugleich inhaltsstark ist, wie die in diesem Buch enthaltenen Lektionen, dann macht Lernen wirklich Spaß.

Vorwort von Hermann Scherer

Kaum jemand macht sich Gedanken über die große Wirkung kleiner Wörter: man, aber, weil. Doch welche Wirkung erzielt wird, wenn sie ganz bewusst verwendet werden, ist verblüffend und macht häufig den Unterschied zwischen Nicht-Kaufen und Kaufen. Und das auf einer unterbewussten Ebene. Lernen Sie auf den nächsten Seiten auf unterhaltsame Weise, wie Sie bewusster kommunizieren und wie Sie die Wort-Fallen vermeiden, in die so viele Verkäufer täglich tappen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und viel Erfolg!

Ihr
Hermann Scherer