

## **Der Autor**

Alexander Verweyen ist in Deutschland durch seine Vorträge, Veröffentlichungen sowie durch eine Vielzahl firmeninterner Seminare beziehungsweise Trainings bekannt geworden. Seine persönlichen Spezialgebiete:



Die Beratung in Fragen des aktiven Verkaufsmanagements und das „Best-Seller-Training“ für Vertriebsmitarbeiter/-innen.

Seit 1991 zählt VERWEYEN CONSULTING Training & Coaching GmbH zu den innovativsten Beratungsgesellschaften für verkaufs- und kundenorientierte Personalentwicklung.

Für Anfragen wenden Sie sich bitte an:

**VERWEYEN CONSULTING**  
Training & Coaching GmbH  
Großhesselohrer Straße 19  
81479 München  
Telefon: 0 89/7 90 22-45  
Telefax: 0 89/7 90 22-44

## Die SALES PROFI-Bücher auf einen Blick

Nikolaus B. Enkelmann  
**Power der Verkaufsrhetorik**  
Mit Sprache, Stimme und  
Persönlichkeit überzeugen  
1996, 240 Seiten, 58,- DM

Günter Greff  
**Telefonverkauf mit Power**  
Kunden gewinnen, betreuen  
und halten  
1993, 184 Seiten, 48,- DM

Martina Junge/  
Wolfgang H. C. Junge  
**Verkaufen mit offenen Ohren**  
Verhandlungserfolge durch  
aktives Zuhören  
1995, 144 Seiten, 29,80 DM

Kurt-U. Pakoßnick  
**Vernetztes Verkaufen**  
Effektives Beziehungsmanagement  
durch System Selling  
1996, 160 Seiten, 48,- DM

David A. Peoples  
**Selling to the Top**  
Wie Sie direkt an  
Entscheidungsträger verkaufen  
1995, 188 Seiten, 58,- DM

Ludwig Rosner  
**Menschenkenntnis für Verkäufer**  
Die 42 wichtigsten Kunden-Typen  
besser einschätzen, persönlicher  
behandeln, individueller betreuen  
1994, 156 Seiten, 38,- DM

Ute Schebitz  
**Das 1 x 1 erfolgreicher Verkäufer**  
Leitfaden für individuelle  
Verkaufsgespräche  
1994, 196 Seiten, 48,- DM

Carl Sewell/Paul B. Brown  
**Kunden fürs Leben**  
Die Erfolgsformel für mehr Service  
und Kundenzufriedenheit  
1996, 204 Seiten, 58,- DM

Kurt H. Thieme  
**Easy Selling**  
Mentale Strategien für Top-Verkäufer  
1994, 204 Seiten, 48,- DM

Kurt H. Thieme  
**Das ABC des  
Selbstmanagements**  
Von Anti-Streß-Techniken  
bis Zeitplanung  
1995, 124 Seiten, 34,- DM

Brian Tracy  
**Das Gewinner-Prinzip**  
Wege zur persönlichen  
Spitzenleistung  
1995, 288 Seiten, 68,- DM

Stand der Angaben und Preise:  
1.11.1996  
Änderungen vorbehalten.

# GABLER

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER VERLAG DR. TH. GABLER GMBH, ABRAHAM-LINCOLN-STR. 46, 65189 WIESBADEN