

Danksagung

Mein Dank richtet sich an die vielen Führungskräfte und Verkäufer, die ich in meinen Seminaren und beim Coaching begleiten durfte. In der fruchtbaren Diskussion miteinander ist die Grundlage für dieses Buch entstanden.

Ich habe viele Gespräche auf Video oder Tonband aufgezeichnet und zum Teil in diesem Buch verwendet. Für die dazu erteilte Erlaubnis möchte ich mich besonders bei jenen bedanken, die Ihre Aussagen in diesem Buch wiederfinden.

Mein Dank gilt aber auch Herrn Generaldirektor Günter Geyer und Herrn Verkaufsdirektor Franz Meingast, die mich bei der Vermarktung dieses Buches intensiv unterstützt haben.

Bedanken möchte ich mich auch bei Manuela Eckstein und Margit Schlomski, Lektorinnen des Gabler Verlags, für die gute Zusammenarbeit.

Schließlich noch ein Danke an meine Familie für die emotionale Unterstützung bei der Erarbeitung dieses Buches.

Literatur

Birkenbihl, Vera F.: *Fragetechnik schnell trainiert*, Landsberg am Lech 1998

Geffroy, Edgar K.; Klose, Michael: *Verkaufserfolge auf Abruf*, Landsberg am Lech 1991

Herndl, Karl: *Auf dem Weg zum Profi im Verkauf*, Wiesbaden 2001, 2. Auflage, Wiesbaden 2004

Lundin, Stephen C: *Fish*, Frankfurt am Main/Wien 2001

Malik, Fredmund: *Führen, Leisten, Leben*, München 2001

Robbins, Anthony: *Das Power Prinzip*, Bonn 1995

Pakošnik, Kurt H: *Vernetztes Verkaufen*, Wiesbaden 1996

Schulz von Thun, Friedemann: *Miteinander reden 1: Störungen und Klärungen*, Reinbek 1981

Seidl, Conrad; Beutelmeyer, Werner: *Die Marke Ich*, Wien 1999

Sprenger, Reinhart K: *Das Prinzip Selbstverantwortung*, Frankfurt am Main 2002

Villiger, Rudolf: *Führen. Zurück zum Wesentlichen*, Zürich 2002

Ziglar, Zig: *Der totale Verkaufserfolg*, Landsberg am Lech 2002

Der Autor

Karl Herndl, Jahrgang 1961, studierte Pädagogik und Gruppendynamik in Klagenfurt. Danach arbeitete er sieben Jahre in mehreren Funktionen in einem österreichischen Dienstleistungsunternehmen in Wien, zuletzt als Verkaufsleiter.

Seit 1997 führt er als Geschäftsführer der „Karl Herndl Training KEG“ im deutschsprachigen Raum Projekte und Seminare zur Verkaufsförderung durch.

Sein Buch „Auf dem Weg zum Profi im Verkauf“ ist 2004 bereits in der zweiten Auflage im Gabler Verlag erschienen.

Kontakt:

Mag. Karl Herndl

E-Mail: office@karl-herndl-training.com

Homepage: www.karl-herndl-training.at



Für Ihren Verkaufserfolg

Erfolgreich verkaufen im immer härteren Wettbewerb

Das Buch rückt die eigentliche Aufgabe des Verkäufers - den zielgerichteten Abschluss - wieder in den Mittelpunkt. Es folgt in acht Stufen dem idealtypischen Ablauf einer erfolgreichen Kundenakquise und der daraus folgenden Kundenbindung. Kurzweiliges Intensivtraining, informatives Nachschlagewerk und Inspirationsquelle für kreatives Verkaufen – das Buch bietet fundiertes Know-how für alle.

Martin Limbeck

Das neue Hardselling

Verkaufen heißt verkaufen – So kommen Sie zum Abschluss
2005. 277 S. Geb.
EUR 38,00
ISBN 3-409-14342-4

Von den Besten profitieren – 5 führende Verkaufstrainer zeigen, was erfolgreiches Verkaufen ausmacht

Fünf Top-Vertriebstrainer beschreiben die zehn Grundprinzipien erfolgreichen Verkaufens und geben wertvolle Tipps aus ihrer Seminarpraxis: von der optimalen Vorbereitung über die souveräne Durchführung eines Verkaufsgesprächs bis hin zum gelungenen Abschluss.

Alexander Christiani / Erich-Norbert Detroy / Klaus-J. Fink / Dirk Kreuter / Martin Limbeck
Das Sales-Master-Training
Ihr Expertenprogramm für Spitzenleistungen im Verkauf
2005. 240 S. Geb.
EUR 36,90
ISBN 3-409-14247-9

Der Ratgeber für professionelles Selbstmarketing

„Selbst-PR für Verkäufer“ bietet wertvolle Hilfestellungen für alle im Vertrieb, die aktive Selbstvermarktung betreiben und ihr Licht nicht länger unter den Scheffel stellen wollen.

Stéphane Etrillard

Selbst-PR für Verkäufer

Wie Sie sich und Ihre Leistungen noch besser positionieren
2005. 167 S. Br.
EUR 26,90
ISBN 3-409-14284-3

Änderungen vorbehalten. Stand: Januar 2006.
Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.

Gabler Verlag · Abraham-Lincoln-Str. 46 · 65189 Wiesbaden · www.gabler.de



Lösungen für Vertrieb und Marketing

Kostenloses Probeheft unter:
Tel. 0 52 41/80 16 93
Fax 06 11/78 78 423

salesBUSINESS

Das Entscheidermagazin für Vertrieb und Marketing

- Erfolgreiche Marketing- und Akquisitionsstrategien
- Zukunftsorientiertes Vertriebsmanagement
- Erfahrungsberichte erfolgreicher Entscheider
- Kostenlose Lesermeetings mit Top-Referenten
- Kostenloser 14-tägiger E-Mail Newsletter
- salesBUSINESS erscheint 10x im Jahr.

Wenn Sie mehr wissen wollen: www.salesbusiness.de

Änderungen vorbehalten. Stand: Januar 2006.

Gabler Verlag · Abraham-Lincoln-Str. 46 · 65189 Wiesbaden · www.gabler.de

