

Neu auf dem Buchmarkt:

Visual Selling

Das Arbeitsbuch für Live-Visualisierungen im Kundengespräch

Nicht immer ist es für Verkäufer leicht, den Nutzen komplexer Produkte und Dienstleistungen sichtbar zu machen. Dabei wäre genau das wichtig, um Kunden einfacher und schneller zu überzeugen und so den Vertriebszyklus erheblich zu verkürzen. Zeichen setzen im Vertrieb, das wollen Miriam und Marko Hamel mit ihrem neuen Arbeitsbuch „Visual Selling“ (www.visualselling.de) – nicht nur wortwörtlich, sondern auch in übertragenem Sinne: „Verkaufen darf Spaß machen! Das zeigt auch unser fiktiver Verkäufer Tom Sieger auf, den die Leser auf seine Kundentermine begleiten und so Stück für Stück – oder besser Strich für Strich – das Visualisieren im Kundendialog erlernen können.“ Dan Roam, Vorreiter für Visual Thinking im Business und Bestsellerautor, schreibt im Vorwort „Wir sehen ständig Innovation im Technologiebereich. Aber wie oft sehen wir Innovation darin, wie wir Geschäfte machen – besonders wie wir ‚verkaufen‘? Marko und Miriam haben hier etwas Bemerkenswertes geschaffen. Warum? Weil sie nicht nur zeichnen, sie verwandeln Verkaufen in eine gemeinsame visuelle Erfahrung.“ Genau um diesen visuellen Dialog bzw. wie Verkäufer es schaffen, ihn unmittelbar im Kundengespräch aufzubauen, geht es in dem Buch Visual Selling. Im Mittelpunkt steht das Erschaffen von Bildern und daraus resultierenden Geschichten, die Kunden vom Nutzen eines Produktes überzeugen und emotional zum Abschluss bewegen. „Wir stellten immer wieder fest, wie schwierig es ist, komplexe Sachverhalte nur über Worte und Text verständlich zu erklären“, so die Autoren. „Aus diesem Grund haben wir die Visual Selling® Methode entwickelt und durch typgerechtes Visualisieren und eine spezielle Fragetechnik, dem Visual Selling® Sales Punch ergänzt. Dadurch ist es nun möglich, live auf passende Bilder und Metaphern zu kommen, eine komplette Sales Story aufzubauen und Strategien visuell zu erarbeiten.“ Das Buch zur Methode stellt die Kommunikation zwischen Kunde und Verkäufer auf eine vollkommen neue Basis. Es ist ein Buch über Geschwindigkeit im Vertrieb. Es hilft dabei, den Verkauf komplexer Lösungen neu zu denken. Es zeigt, wie ein Dialog zwischen zwei Parteien auf Augenhöhe und Dank des Einsatzes von Internettechnologien sogar im virtuellen Raum funktioniert. Das klassische Medium Buch wird dazu mit dem Internet gekoppelt. Die Autoren treten in direkten Kontakt mit dem Leser über ihre Web-Plattform.



Visual Selling

Das Arbeitsbuch für Live-Visualisierungen
im Kundengespräch
von Miriam und Marko Hamel
224 Seiten, 24,99 EUR
ISBN 978-3527508853
Wiley-VCH Verlag (Oktober 2016)

2.561 Zeichen (mit Leerzeichen)

Abdruck honorarfrei:
Belege bitte an:
MM-PR
Postfach 6 26
95606 Marktredwitz
Tel.: 09231/96370
Fax: 09231/63645
info@mm-pr.de
www.mm-pr.de