

Pressemitteilung, 3. Dezember 2010

## „Verkaufe dein Produkt, nicht deine Seele“ oder wie man auf Augenhöhe verkauft: Gaby S. Graupners neues Buch über eine moderne Kultur des Verkaufens



(Puchheim) Verkaufen bedeutet nicht mehr, sich seinem Kunden entweder devot anzudienen oder diesen ersatzweise mit Verkaufstricks über den Tisch zu ziehen. Eine echte Verkaufsbeziehung ist durch Ehrlichkeit, gegenseitiges Interesse, klare Vereinbarungen und verbindliche Aussagen der Parteien geprägt. Gaby S. Graupner räumt in ihrem neuen Buch mit alten Verkaufsvorurteilen auf und ersetzt sie durch ihr neues Konzept des „Konsensitiven Verkaufens®“. Während klassisches Verkaufen noch immer darauf setzt, einen widerwilligen, aber übermächtigen Kunden listenreich zum Kauf zu drängen, geht Graupners Verkaufskonzept einen anderen Weg. Verkäufer und Kunde haben ein gleich großes Interesse am Abschluss des Vertrages. Der Käufer hat einen Bedarf und der Verkäufer das Produkt, um diesen Bedarf zu befriedigen.

Der gesamte Verkaufsprozess ist geprägt von menschlicher Achtung und ständiger gegenseitiger Rückkopplung. Käufer und Verkäufer interessieren sich auch menschlich füreinander und gehen gleichermaßen verpflichtende Absprachen ein. Der Kunde hält den Verkäufer nicht am Gängelband ungerechtfertigter Hoffnungen, und der Verkäufer verzichtet auf unredliche Überredungstaktiken. Die Begegnung ist durchgängig vom Konsens bestimmt, und das Nein des Kunden ist an jedem Punkt der Verhandlungen akzeptabel und bindend. Gleichmaßen kann der Verkäufer sich zurückziehen oder die Gespräche vertagen, wenn der Kunde den gemeinsamen Weg verlässt.

„Verkaufe dein Produkt, nicht deine Seele“ schildert, wie ein solcher Verkaufsprozess durch den Verkäufers in Gang gesetzt, aufrecht erhalten und in eine für beide Seiten zufriedenstellende Vertragsunterschrift entwickelt werden kann. Neben den notwendigen theoretischen Ausführungen bietet die Autorin viele praktische Beispiele aus dem Alltag des Verkäufers. Exemplarische Gesprächsbeispiele untermauern ihre Thesen: von der Gesprächsanbahnung, über Terminabsprachen und gegenseitige Vereinbarungen bis zum Abschluss. Gaby S. Graupner bringt dabei das Pareto-Prinzip in den Verkauf: Statt mit 80% wankelmütiger Kunden 20% des Umsatzes zu machen, zeigt sie, wie man 80% seiner Verkäufe mit 20% zuverlässigen Kunden generiert. Ein echter Kunde ist nur, wer sich ebenso verpflichtend verhält, wie es der Verkäufer tut.

„Endlich eine Verkaufsmethode, bei der Käufer und Verkäufer gleichermaßen profitieren. Gaby S. Graupner bringt Fairness und Ehrlichkeit mit Umsatz und Verkaufserfolg zusammen“, urteilt Lothar Seiwert, Präsident der German Speakers Association (GSA) über Gaby S. Graupners Buch „Verkaufe dein Produkt, nicht deine Seele“.

**Gaby S. Graupner**, geboren 1961, ist Expertin für Dialogmarketing, langjährig erfahrene Vertriebstrainerin und Inhaberin der Firma DIMAT Services in München, einem Vertriebsservice-Dienstleister. Seit 1997 bis heute ist Gaby S. Graupner als Verkaufstrainerin und Keynote-Speakerin tätig. Sie ist Mitglied im Vorstand der German Speakers Association (GSA) und Inhaberin der Deutschen Akademie für Training.

### **Bibliographische Angaben:**

„Verkaufe dein Produkt, nicht deine Seele. Kunden ernst nehmen – Verkaufschancen erhöhen – Gespräche führen ohne Druck“, Gabler Verlag Wiesbaden, 2010. Broschur, 174 Seiten, € 29,95. ISBN: 978-3-8349-2328-8  
**Das Video zum Buch finden Sie hier: [www.youtube.com/watch?v=FSDZkpknz8](http://www.youtube.com/watch?v=FSDZkpknz8)**

### **Kontakt:**

DIMAT Services Ltd.  
Gaby S. Graupner  
Lilienthalstrasse 1, 82178 Puchheim  
Tel.: +49 89 84005-0  
Fax: +49 89 84005-100  
Email: [info@dimat-services.de](mailto:info@dimat-services.de)  
URL: [www.konsensitivesverkaufen.de](http://www.konsensitivesverkaufen.de)