

Roland M. Löscher  
Roland Geisselhart

**Verkaufen in der Krise**

Höre auf zu verkaufen und werde erfolgreich  
ca. 200 Seiten,  
flexibel gebunden  
ca. 24,90 EUR/43,70 SFr  
ISBN 978-3-8029-3264-9  
Neuerscheinung  
März 2009



*Roland M. Löscher*, Diplom-Betriebswirt, ist Business-Coach, Trainer und Autor. Mit Veränderungsprozessen ist der Experte für Marketing und Verkauf aufgrund seiner 20-jährigen Erfahrung im Top-Management und Vertrieb bestens vertraut. Dozent und Lehrbeauftragter an Hochschulen und Akademien.

*Roland Geisselhart* gilt als Experte für mentale Prozesse und Persönlichkeitsentwicklung. Er ist Deutschlands bekanntester Gedächtnistrainer. Sein Buch „Das perfekte Gedächtnis“ und spektakuläre TV-Auftritte, etwa bei Biok, machten ihn über die Landesgrenzen hinaus bekannt.

Roland M. Löscher · Roland Geisselhart

# Verkaufen in der Krise

Höre auf zu verkaufen und werde erfolgreich



## Erfolgreich verkaufen trotz Krise

Spitzenverkäufer konzentrieren sich darauf, Wünsche zu wecken, und lassen kaufen!

Mit zahlreichen Beispielen erschließt dieses „Verkäufertraining für schwierige Zeiten“ das Denken und Handeln von Käufern.

Emotionale und soziale Kompetenz, Gesprächsführung und Psychologie für die Krise stehen im Mittelpunkt.

- Verkaufen oder kaufen lassen: Erfolgsstrategien für heute und morgen
- Die Kunst des Beeindruckens: Überzeugen im Erstkontakt
- Menschen verstehen, Kunden gewinnen
- Kaufprozesse anstoßen und erfolgreich abschließen

Die Autoren provozieren, hinterfragen und eröffnen neue Perspektiven. Kunden wollen kaufen!