



# Beziehungsverkauf 2.0



Die neuen Erfolgsmuster des professionellen Verkaufs



- Verschiedene Verkaufsansätze besser verstehen
- Eigenes Verkaufsverhalten einschätzen
- Verhaltenstendenzen und Typologien im Vertrieb
- Verstehen, warum Beziehungspflege nicht mehr genügt
- Die 3 erfolgreichsten Verhaltensmuster im Verkauf kennenlernen
- Vernetzung über die Branchengrenzen hinweg



Das Verkaufen von Lösungen (Solution Selling) galt bis vor kurzem als bewährter Ansatz im beratenden Verkauf. Die Pflege von Beziehungen als wichtige Basis dazu. Jüngste ausgedehnte Studien lieferten überraschende Erkenntnisse: Klassische Beziehungspflege funktioniert nicht mehr.



Erfahren Sie warum, und welche Verhaltensmuster die neuen Top-Seller auszeichnen.