

Pinczolits, Karl

Der initiative Verkäufer

Die geheimen Treiber des Verkaufserfolgs

195 S., 1 Grafik (sw), gebunden

EUR 45,00/EUA 46,30/sFr 54,90

ISBN 978-3-593-50509-1

Erscheinungstermin / Sperrfrist: 10.03.2016

Initiativkraft ist eine der Kardinaltugenden für die Zukunft, sagt Verkaufsberater Karl Pinczolits. In seinem Buch lüftet er die Geheimnisse des ersten Schritts.

Was macht einen Verkäufer zum erfolgreichen Verkäufer? Dass er im richtigen Moment die Initiative ergreift. Das Buch von Karl Pinczolits untersucht das Geheimnis dieses ersten Schrittes, denn Initiativen sind Meilensteine unserer Entwicklung – die Treiber des Erfolgs. Mit jeder Initiative vergrößert man die Reichweite, entdeckt neue Möglichkeiten und gewinnt neue Kunden und Märkte. Kurz: Wer initiativ agiert und sich nimmt, was er will, hat die besten Karten.

Pinczolits beschreibt, was die »Initiativkraft« ausmacht, in welchem Mikroklima sie gedeiht und welchen Einfluss sie auf Ergebnisse hat. Seine Analyse verdeutlicht: Die Initiativkraft ist eine Kombination aus Bauch- und Vernunftentscheidungen. Wer initiativ sein will, muss lernen, laufend initiativ zu sein, ohne dadurch unter Druck zu geraten. Auf der anderen Seite muss er stetig Denkprozesse vorantreiben und neue Strategien entwickeln – Kopfarbeit. Entscheidend für den Erfolg ist schließlich die optimale Mischung aus vernünftiger Planung und spontaner Initiative. Als Voraussetzung initiativen Verhaltens definiert Pinczolits fünf Basiskompetenzen: Souveränität; die Fähigkeit, nach Niederlagen motiviert zu bleiben; die Fähigkeit, alles geben zu können; angstfrei und entschlossen zu agieren sowie sich selbst immer wieder herauszufordern. In der Summe führen diese Kompetenzen zum positiven »Verkaufsräusch«. Verkäufer, die sich in diesem Rausch befinden sind belastbarer, höher motiviert und stabil in der Leistung.

Mit dem Buch des international tätigen Beraters hält man einen/den Schlüssel zu initiativem Verhalten in der Hand. Der Initiativtyp-Test versetzt den Leser zudem in die Lage, sich selbst einzuschätzen. Pinczolits' Erkenntnisse sind praxisnah und verständlich formuliert. Er zeigt: Initiatives Verhalten ist für jede Art der Geschäftsentwicklung und das Erschließen von Kunden und Märkten wichtig. Die Erkenntnisse aus diesem Buch sind weit über den Bereich des Verkaufs anwendbar.

Der Autor

Karl Pinczolits ist seit 30 Jahren im Verkauf und als Berater tätig. Er berät amerikanische, europäische und japanische Unternehmen. Er ist Gründer und Geschäftsführer der MCD-Unternehmensberatung, die auf Wachstumsberatung spezialisiert ist.

Kontakt

Margit Knauer, knauer@campus.de, 069 976 516-21

Inga Hoffmann, hoffmann@campus.de, 069 976 516-22