

Herzlich willkommen!

Haben Sie den Film „Forrest Gump“ gesehen? Erinnern Sie sich noch an den Freund des Hauptdarstellers, der überall in der Welt nur Shrimps wahrgenommen und überhaupt nur in Shrimps gedacht hat? Es gibt eine Szene, in der er 40 Sekunden lang alle Varianten der Shrimps-Zubereitung aufgezählt hat. Er war besessen von Shrimps.

So ähnlich ist es bei mir mit den Themen Verkauf, Vertrieb, Marketing, Führung und Motivation. Überall im Alltag erlebe ich Situationen, aus denen ich kreative Tipps für Verkäufer gestalte oder motivierende Geschichten für den Vertrieb ableite. Die Menschen aus meinem Umfeld kennen das: Ich werde auf einmal ganz ruhig und nachdenklich ... Und dann wissen meine Freunde, dass ich gerade wieder eine neue Geschichte für meine Leser entwickle. Das macht mir große Freude und Ihnen sicher auch!

Sie können das Buch von Anfang bis Ende lesen. Sie können aber auch jeden Abend nur eine Geschichte vor dem Einschlafen genießen. Oder als Führungskraft Ihre Vertriebsmeetings mit den Beispielen würzen. Jede Geschichte ist für sich unabhängig. Lesen Sie in der Reihenfolge, die Ihnen am besten gefällt.

„Ein guter Verkäufer bestimmt die Bilder im Kopf seines Kunden!“
... ein guter Autor auch!

Möchten Sie noch mehr Bilder zu den Verkäufergeschichten in diesem Buch sehen, dann nutzen Sie die QR-Codes und sehen sich den passenden YouTube-Clip auf Ihrem Smartphone an. Jetzt um viele spannende Geschichten erweitert.

Viel Spaß und lehrreiche Erkenntnisse wünscht Ihnen Ihr

Dirk Kreuter

Mehr dazu auf YouTube

