

Vorwort zur ersten Auflage

Der Verkauf ist das wichtigste und kostenintensivste Instrument im Marketing der meisten Branchen – trotzdem finden sich nur sehr wenige Veröffentlichungen zum Thema persönlicher Verkauf. Der persönliche Verkauf ist das Stiefkind der Marketingliteratur. Der Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf der Wirtschaftsuniversität Wien begrüßt daher das Vorhaben des Lektors Dr. Harald Messner, seine Begeisterung zum Thema, seine Erfahrungen im Verkauf von Konsumgütern und seine in zahlreichen Verkäufer-Trainingsseminaren gewonnenen Erkenntnisse in Buchform zu veröffentlichen.

Dr. Messner setzt sich mit dem Thema Verkaufen aus der Praxis für die Praxis auseinander. Nicht die Beschreibung und Analyse des Phänomens und das Ziel, eine wissenschaftliche Veröffentlichung zu diesem Thema zu schreiben, ist sein Anliegen, vielmehr möchte er vermitteln, die Tätigkeit des Verkaufens als eine Herausforderung zu sehen, sie als Kunst einer zwischenmenschlichen Kommunikation besonderer Art aufzufassen.

Der interessierte Leser findet einen gelungenen Erfahrungsbericht mit zahlreichen Anregungen. Es geht dem Autor weniger um allgemeingültige Aussagen zum Verkauf als vielmehr um lebendige Beispiele und anschauliche Situationen, an denen die Möglichkeiten des persönlichen Verkaufs aufgezeigt werden. Dr. Messner will sensibilisieren, Anregungen geben, demonstrieren, wie der Verkäufer in konkreten Situationen handeln soll.

Das Buch ist in einer verständlichen, ja fast Alltagssprache geschrieben, es ist unterhaltend, manchmal provozierend, doch letztlich immer überzeugend.

o. Univ.-Prof. Dr. Günter Schweiger
Professor für Werbewissenschaft
und Marktforschung WU Wien,
Präsident der WWG