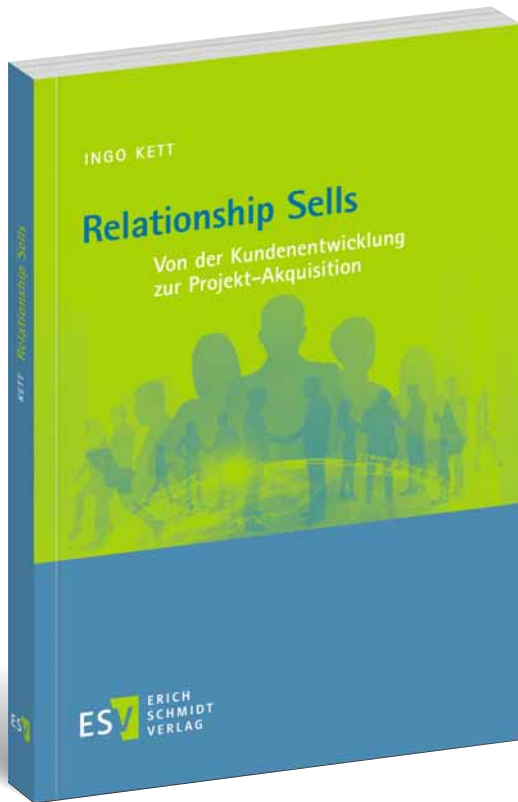


Gute Kundenbeziehungen gewinnen



Relationship Sells

Von der Kundenentwicklung
zur Projekt-Akquisition

Von Prof. Dr. Ingo Kett

2019, VIII, 159 Seiten, € (D) 24,95

ISBN 978-3-503-18786-7

Auch als eBook erhältlich

Das brillianteste Konzept, das innovativste Produkt bringt nichts, wenn Sie es niemandem verkaufen können. Nur wer die **Bedürfnisse und Verhaltensweisen seines Kunden** erkennt und als vertrauensvoller Partner glaubwürdig ist, kann die **Potenziale zielgerichteter Kundenentwicklung** nutzen und gute Ideen in erfolgreiche Abschlüsse umsetzen.

Für zugkräftige Akquisen

Wie Sie beim **Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen** und beim **Akquirieren von Aufträgen** wirkungsvoll vorgehen, erfahren Sie von Ingo Kett.

- ▶ **Karriereturbo Verkaufen:** Was man von den Akquise-Profis führender Consulting-Unternehmen lernen kann.
- ▶ **Kunden besser verstehen:** Wie Sie Kundenwünsche durch genaue Beobachtungen und schlüssige Analysen herausarbeiten und proaktiv entwickeln.
- ▶ **Netzwerke richtig nutzen:** Wie Sie persönliche Beziehungen pflegen, ausbauen und einsetzen.
- ▶ **Erfolgreich kommunizieren und verhandeln:** Wie Sie die Interessen der Parteien zusammenbringen.

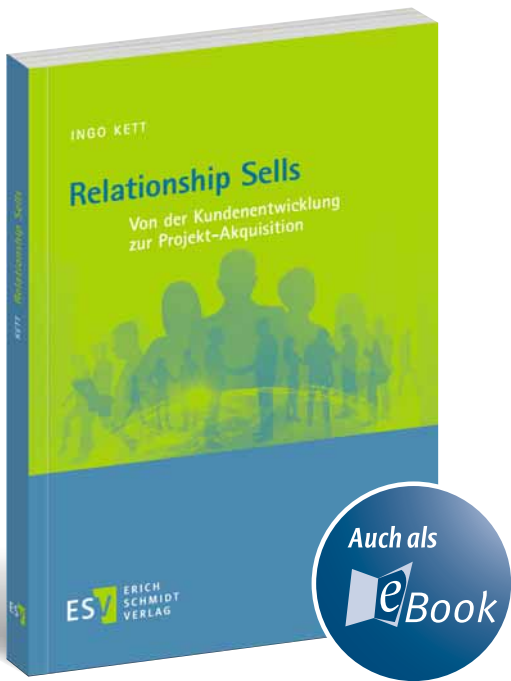
Online informieren:

 www.ESV.info/18786

ESV ERICH
SCHMIDT
VERLAG

Auf Wissen vertrauen





Effizienter netzwerken, erfolgreicher akquirieren

Bestellschein

Relationship Sells
Von der Kundenentwicklung
zur Projekt-Akquisition

Von Prof. Dr. Ingo Kett
2019, VIII, 159 Seiten, € (D) 24,95
ISBN 978-3-503-18786-7

Das Münster-Konzept
Vom Business-Problem
zur Management-Entscheidung

Von Prof. Dr. Ingo Kett und Prof. Dr. Stefan Becker
2018, IX, 241 Seiten, mit 74 Abbildungen,
€ (D) 29,95, ISBN 978-3-503-18125-4

Alle vorgestellten Instrumente wurden auf Basis wissenschaftlicher Konzepte und langjähriger Projekterfahrung entwickelt – ein durchgehender Praxisfall macht sie leicht verständlich.

Das neue Buch von Ingo Kett



Prof. Dr. Ingo Kett hat mehr als 25 Jahre Führungskräfte Europäischer Konzerne bei der Digitalen Transformation, bei Fusionen und Technologie-Integrationen erfolgreich beraten. Er war Europe Managing

Partner bei IBM und Executive Partner bei Accenture. Heute ist er auch als Dozent an der Universität Münster tätig.

Online bestellen:

www.ESV.info/18786

Firma / Institution

Name / Kd.-Nr.

Funktion

Straße / Postfach

PLZ / Ort

E-Mail

Der Erich Schmidt Verlag darf mich zu Werbezwecken per E-Mail über Angebote informieren: ja nein

Datum / Unterschrift

Lesen Sie vom gleichen Autor auch:



Das Münster-Konzept
Vom Business-Problem zur
Management-Entscheidung

Von Prof. Dr. Ingo Kett
und Prof. Dr. Stefan Becker
2018, IX, 241 Seiten, mit 74 Abbildungen,
€ (D) 29,95, ISBN 978-3-503-18125-4

Auch als eBook erhältlich

Online bestellen:

www.ESV.info/18125

Fax (030) 25 00 85-275

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG
Genthiner Straße 30 G
10785 Berlin

Widerrufsrecht: Ihre Bestellung können Sie innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Ware bei Ihrer Buchhandlung oder beim Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Genthiner Str. 30 G, 10785 Berlin, Fax (030) 25 00 85-275, E-Mail: Vertrieb@ESVmedien.de widerrufen, Muster-Widerrufsformular auf AGB.ESV.info (rechtzeitige Absendung genügt).

Wir erheben und verarbeiten Ihre Daten zur Durchführung des Vertrages, zur Pflege der laufenden Kundenbeziehung und um Sie über Fachinformationen aus dem Verlagsprogramm zu unterrichten. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Bitte senden Sie uns dazu Ihren schriftlichen Widerspruch per Post, Fax oder mit einer E-Mail an Service@ESVmedien.de.

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG · Rechtsform: Kommanditgesellschaft, Sitz Berlin · Amtsgericht Charlottenburg HR A 21375 · Persönlich haftende Gesellschafterin: ESV Verlagsführung GmbH, Sitz Berlin · Amtsgericht Charlottenburg HR B 27197 · Geschäftsführer: Dr. Joachim Schmidt