

Pressemitteilung

Digital, emphatisch und erfolgreich

Dirk Stöckers neues Buch „Die Verkaufsevolution“

Ingelheim, 20. Juni 2023. Unternehmensberater und Verkaufstrainer Dirk Stöcker zeigt mit seinem Buch „Die Verkaufsevolution“ neue Wege im Verkauf auf. Wollen Verkäufer nicht weg automatisiert werden, muss es Ihnen gelingen, ein emphatisches Verhältnis zum Kunden aufzubauen. Dafür gilt es, das wahre Bedürfnis des Kunden zu ergründen und diesen in der Tiefe zu verstehen. Wie dadurch beide Seiten gleichermaßen profitieren, erklärt er in seinem neuen Buch.

„Der Standard-Verkäufer hat ausgedient“, davon ist Dirk Stöcker überzeugt. Um im modernen Business bestehen zu können, braucht es neue Wege im Verkauf. Während Standard-Verkaufsmethoden vorwiegend auf rationale Argumente und Erläuterungen setzen, stehen für den Autor die wahren Bedürfnisse des Kunden im Mittelpunkt. Kaufentscheidungen sind für ihn selten rational, sondern überwiegend emotionaler Natur.

„Die Verkaufsevolution“ bringt auf den Punkt, wie sich die wahren Wünsche und Ziele der Kunden erkennen lassen, indem die Verkäuferinnen und Verkäufer die richtigen Fragen stellen. Mithilfe dieser Fragen können sie in den unbewussten Bereich vordringen, um das wahre Bedürfnis hinter dem offensichtlichen Bedürfnis zu ergründen. „Ich als Kunde muss erkennen und vor allem fühlen, dass ein Verkäufer mich und meine Ziele in der Tiefe versteht. Ich als Mensch muss im Mittelpunkt stehen, nicht der Verkaufsabschluss“, sagt Dirk Stöcker. Nur so, ist der Autor überzeugt, gelingen höchst effiziente Angebote, die Kunden mit einem guten Gewissen unterzeichnen lassen. Dadurch sind empathische Verkäufer nicht nur erfolgreicher im Vertrieb, sondern ersparen sich meist auch unnötige Preisdiskussionen.

*Mentor der;-s, ...oren

Nach Mentor, den Odysseus bat, seinen Sohn Telemach auf seine Rolle als König von Ithaka vorzubereiten.
Heutige Bedeutung: Anleiter, Förderer, Ratgeber, Fürsprecher, Lehrmeister, Tutor, Freund.

Auch die Digitalisierung trägt maßgeblich zur Verkaufsevolution bei. In seinem Buch erklärt Dirk Stöcker, wie digitale Formate und Tools den Verkaufsprozess zielgerichtet, effizient und erfolgreich machen. Er gibt Tipps für perfekte Online-Meetings, erklärt den optimalen Einsatz von Customer Relation Management Systemen, unter anderem durch Einsatz Künstlicher Intelligenz, Content Marketing, Suchmaschinenoptimierung und vieles mehr. Dabei behält er immer den Kunden und damit den Menschen mit seinen Bedürfnissen im Blick.

Dirk Stöckers Buch vermittelt eine Fülle elementarer Grundlagen bedürfnisorientierten, emotionalen Verkaufens. Darüber hinaus enthält es zahlreiche Techniken und praktische Übungen, um mit Leichtigkeit und Erfolg im modernen Verkauf bestehen zu können. Das Buch ist im Mentoren Media Verlag erschienen und ab sofort im Buch- und Versandhandel erhältlich.

Daten zum Buch:

Dirk Stöcker: Die Evolution des Verkaufens
236 Seiten, Hardcover
Preis: 24,99 Euro (D)
ISBN: 978-3-98641-051-3

Rezensionsexemplar auf Anfrage unter rezi@mentoren-verlag.de

Über den Autor:

Dirk Stöcker vermittelt als Berater und Trainer starke Werte, persönliches Wachstum und hoch effiziente Verkaufstechniken mit den unbegrenzten Möglichkeiten der digitalen Zeit. Verkaufen ist für ihn eine zutiefst emotionale Angelegenheit. Aufgabe von Verkäuferinnen und Verkäufern ist es, die Kundschaft bei ihrer Kaufentscheidung bestmöglich zu unterstützen, indem sie einen echten Nutzen stiften und optimal auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Lösungen entwickeln.

Über den Mentoren Media Verlag

Der Mentoren Media Verlag mit Sitz in Ingelheim wurde 2021 gegründet. Unter dem Motto „Erfolg braucht Mentoren“ schreiben die Autorinnen und Autoren als Mentoren inspirierende Botschaften für mehr Unternehmertum, persönliche und berufliche Entwicklung und für eine selbstbewusste Gesellschaft. Das Wort „Media“ im Verlagsnamen wird dabei großgeschrieben: Zu jedem Buch erscheint ein Hörbuch. Außerdem werden viele der Werke um interaktive Elemente wie Videos, Podcasts, Webinare oder Arbeitsblätter erweitert.

Absender:

Mentoren-Media-Verlag GmbH
Königsberger Straße 16
55218 Ingelheim am Rhein, Deutschland

Tel.: +49 (0)6132 / 4229-100
Mail@Mentoren-Verlag.de

www.Mentoren-Verlag.de

Pressekontakt:

Daniel Fitzke – gute Kommunikation.
Mail: daniel@gutekommunikation.net
Fon: +49 179-2005901