

Verkaufen statt Bewerben

Der direkte Weg zum Traumjob

Bearbeitet von
Dirk Kreuter, Christopher Funk

1. Auflage 2014. Buch. 200 S. Gebunden
ISBN 978 3 7093 0538 6
Format (B x L): 14,8 x 21,6 cm
Gewicht: 400 g

[Wirtschaft > Spezielle Betriebswirtschaft > Personalwirtschaft, Lohnwesen,
Mitbestimmung](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhalt

Vorwort: Die anderen bewerben sich	7
Kapitel 1: Das Produkt – sind Sie!	11
Kapitel 2: Wer braucht so ein Produkt?	33
Kapitel 3: Wer wäre Ihr Lieblingskunde?	51
Kapitel 4: Was ist Ihr Preis?	67
Kapitel 5: Alles, was Sie vorbereiten sollten	81
Kapitel 6: Die Zielkundenliste	105
Kapitel 7: So kommen Sie an den Tisch Ihres künftigen Chefs	119
Kapitel 8: Das Verkaufsgespräch	137
Kapitel 9: So machen Sie aus dem Nein ein Ja	155
Kapitel 10: Der Abschluss	173
Nachwort: Help! I need somebody, help!	191