

# unternehmer

# U WISSEN

Das Fachmagazin für Existenzgründer, Selbständige & KMU von unternehmer.de

-  unternehmer.wissen
-  unternehmer.de
-  unternehmer\_de
-  unternehmer\_de
-  unternehmer.de/feeds

→ Mit Verkaufszintelligenz  
Kunden gewinnen

→ Neukundenakquise  
durch Web-Controlling

→ Dialogmarketing -  
Liebesbeweis per  
Antwortkarte

## Kundengewinnung goes online



# Unsere Buchtipps

## Mein Freund, der Kunde – Ohne Tricks und Fallen Kunden gewinnen und behalten



Hauptsache verkaufen – mit diesem Motto verheizen Verkäufer sich selbst. Vor allem hinterlassen sie für ihre Unternehmen verbrannte Erde, wenn sich der versprochene Nutzen beim Kunden nicht einstellt. Deshalb plädiert Vertriebsprofi Jürgen Frey für werthaltiges Verkaufen. Kunden wollen gute Produkte kaufen und ein gutes Gefühl dabei haben. Ehrlichkeit, Authentizität und Verlässlichkeit sind Werte, für die ein Verkäufer stehen muss. Kein Autor vor Jürgen Frey hat so klar und offen für eine echte Beziehung zwischen Verkäufer und Einkäufer gesprochen.

210 Seiten  
 Gabal (Offenbach)  
 ISBN-10: 3869364335  
 ISBN-13: 978-3869364339  
 24,90 Euro

[>> bei Amazon kaufen](#)

## Tune: Neue Wege zur Kundengewinnung und -bindung



Die Qualität im Servicebereich wird für Unternehmen ein immer wichtigeres Thema. In diesem Buch wird anhand von vielen Praxisbeispielen verständlich und kompetent gezeigt, wie sich verschiedene Konzepte ganz einfach und individuell in die Tat umsetzen lassen können und Sie mit diesem Weg erfolgreich sind.

Orell Fuessli Verlag  
 174 Seiten  
 ISBN-10: 3280050987  
 ISBN-13: 978-3280050989  
 29,95 Euro

[>> bei Amazon kaufen](#)