

Download Beeinflussung Im Verkaufsgespräch

Ein Verkaufsgespräch (engl. sales pitch) ist Teilgebiet der Verkaufstechnik und bezeichnet die zielgerichtete, auf (schriftlichen oder mündlichen) Vertragsabschluss gerichtete Dialogführung eines Verkäufers mit einem potenziellen Kunden. Der Begriff Suggestion wurde im 17./18. Jahrhundert eingeführt und bezeichnet die manipulative Beeinflussung einer Vorstellung oder Empfindung mit der Folge, dass die Manipulation nicht wahrgenommen wird oder zumindest zeitweise für das Bewusstsein nicht abrufbereit ist. Über Dieter Koenig Mein Name ist Dieter König und ich betreibe den Online-Marketing Blog marketingkoenig.de. Ich wohne in der schönen Barockstadt Fulda und schreibe hier über SEO, SEA, Affiliate, E-Commerce und Social Media Marketig. Kunden – Motor jedes Unternehmens Auch eine Institution im Altersmarkt, welche ihren Leistungsauftrag von der öffentlichen Hand erhält, hat nur Erfolg, wenn sie finanziell lebensfähig – profitabel - ist.