

# Warum Emotionen Musik in den Vertrieb bringen

Kaufen oder nicht kaufen? Bei dieser Entscheidung sind emotionale Faktoren wichtiger als die technische Ausstattung eines Produkts. Im Verkaufsgespräch überzeugen Sie, wenn Sie den richtigen Ton treffen und Kunden emotional erreichen.

Ralf Koschinski, Orchestermusiker und gefragter Trainer im Vertrieb, schlägt die Brücke von der Musik zum Business. Sie erfahren, wie Ton, Stimmung und Gefühl die Gesprächsführung erleichtern. Er nimmt Sie mit auf eine musikalische Reise – von der gelungenen Kundenansprache bis zum erfolgreichen Abschluss.

- > Der strukturierte und pragmatische Leitfaden für ein emotionales Verkaufsgespräch
- > Schritt für Schritt zum Erfolg: der *rationotion*® 8E Verkaufsprozess
- > Theorie und Praxis für Ihren überzeugenden Auftritt beim Kunden
- > Schnelle Übungen zur Umsetzung der Tipps
- > Mit vielen Praxisbeispielen zu allen acht Phasen des Vertriebsprozesses

## Der Autor



Ralf Koschinski ist nicht nur ausgebildeter Trompeter, sondern auch leidenschaftlicher Verkäufer, erfolgreicher Trainer mit *VERTRIEBSMEISTER*®, Business Coach und Speaker.



€ 29,95 [D]  
ISBN 978-3-648-06724-6  
Bestell-Nr. 10407-0001  
[www.haufe.de](http://www.haufe.de)

**HAUFE.**