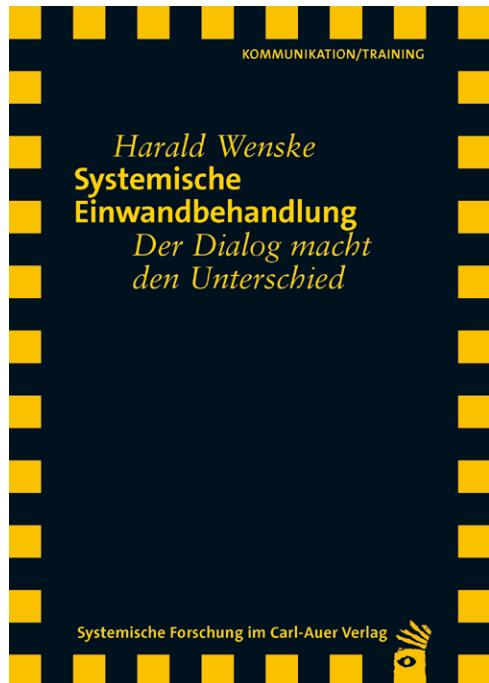


Systemische Einwandbehandlung

Der Dialog macht den Unterschied



Harald Wenske
Systemische Einwandbehandlung
Der Dialog macht den Unterschied
Mit einem Vorwort
von Volker Herzig
260 Seiten, Kt, 2016
€ (D) 24,95/€ (A) 25,70
ISBN 978-3-8497-9003-5

In Verkaufsgesprächen kommt es oft zu typischen Situationen wie dieser: Der Kunde hat einen Einwand – „Ich kenne da ein besseres Produkt Ihrer Konkurrenz!“, der Verkäufer reagiert darauf mit Argumenten und Lösungsangeboten, was häufig zu für beide Seiten unbefriedigenden „Ja, aber ...!“-Argumentationsketten führt. Vergleichbare Situationen können auch in Beratungsgesprächen, Trainings und im privaten Bereich auftreten.

Ausgehend von der kritischen Auseinandersetzung mit klassischen Methoden der Einwandbehandlung, die rein auf Überzeugungskraft und Überzeugungsgeschick des Verkäufers/Beraters fokussieren, entwickelt der Autor ein alternatives Modell, das dem systemischen Ansatz folgt. Es unterscheidet zwischen einer dialogischen – d. h. durch aktives Zuhören, Rückmelden und Nachfragen gekennzeichneten – und einer argumentativen Zirkularität und löst die Linearität klassischer Methoden auf. Statt Einwände mittels Lösungen „auszuräumen“, wird versucht, im Dialog deren Hintergrund zu verstehen, um sie bearbeiten zu können.

Im zweiten Teil des Buches wird ein Trainingskonzept zur praktischen Umsetzung des Modells detailliert vorgestellt.

Harald Wenske studierte Physik, Sport und Pädagogik an der Universität Mainz sowie Personalentwicklung und Systemische Beratung als postgraduierte Masterstudiengänge an der TU Kaiserslautern. Er arbeitet als interner internationaler Training Manager in einem Pharmaunternehmen und ist zudem freiberuflich als systemischer Berater mit den Schwerpunkten Training, Coaching und Kommunikation tätig.



Ich bestelle:

Ex. **Harald Wenske
Systemische
Einwandbehandlung**
260 Seiten, Kt, 2016

€ (D) 24,95/€ (A) 25,70
ISBN 978-3-8497-9003-5
Preis zzgl. Versandkosten

Name _____

Straße _____

Ort _____

Ja, ich hätte gerne mehr Informationen, bitte nehmen Sie meine Adresse für den Newsletter in Ihren E-Mail-Verteiler auf.

E-Mail _____

Bitte in Blockschrift ausfüllen!