



text- und relations agentur

PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



"Heiß auf Kaltakquise in 45 Minuten"

Tim Taxis' beste Praxistipps jetzt komprimiert in einem Taschenbuch

Köln, 13.12.2012 – Nach dem mehrfach ausgezeichneten Erfolgstitel "Heiß auf Kaltakquise" (Haufe-Verlag) legt Tim Taxis, der Experte für nachhaltige Geschäftskunden-Akquisition und 'Trainer des Jahres 2012', jetzt ein handliches Taschenbuch vor, das seine besten Praxistipps vereint: "Heiß auf Kaltakquise in 45 Minuten" konzentriert sich darauf, wie Vertriebsmitarbeiter im telefonischen Erstkontakt direkt zum Entscheider im Kundenunternehmen durchgestellt werden und Interesse für deren Angebote erzeugen.

"Am anderen Ende des Telefons ist immer ein Mensch, und diesen können wir mit den richtigen Strategien wertschätzend und gewinnend ansprechen", erläutert Tim Taxis. "Dann kann Kaltakquise dem Anrufer wie dem Angerufenen sogar Spaß machen. Und vor allem steigen die Erfolgsquoten signifikant!". Sein Ansatz: überzeugen ohne zu argumentieren. Keine manipulativen Techniken, sondern zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Trigger-Worte verwenden und effektive Methoden einsetzen - und das mit Spaß und Freundlichkeit. "Heiß auf Kaltakquise in 45 Minuten. Wie Sie das Vorzimmer erobern und den Entscheider gewinnen" zeigt in komprimierter Form mit vielen Praxisbeispielen, wie das geht. Authentisch, erfolgreich und jederzeit wiederholbar.

Fordern Sie jetzt Ihr Rezensionsexemplar an



Ihr Presse-Rezensionsexemplar und weitere Informationen erhalten Sie gerne bei:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
Petra Walther

Telefon: 0221 - 95 64 90 570,

E-Mail: redaktion@text-ur.de

**Heiß auf Kaltakquise in 45 Minuten.
Wie Sie das Vorzimmer erobern und den
Entscheider gewinnen**

Tim Taxis Trainings / BoD

92 Seiten, 9,80 Euro

ISBN 978-3000377464

Erste Leserstimmen zum Buch bei Amazon:

- „(...) Viele der mir bekannten Vertriebs- und Verkaufstrainer texten den „Vertriebsschüler“ zu und kommen selten zum Punkt. Ganz anders Tim Taxis. In seinem neuen kleinen aber feinen Meisterwerk kommt er gleich zum Punkt und schießt ein Feuerwerk von tollen Formulierungsbeispielen ab, die in der Praxis auch hervorragend gut funktionieren. Das Preis-Leistungsverhältnis bei dieser kleinen Lektüre ist einfach unschlagbar!“

- „(...)Ein MUSS für jeden Außendienstler ist dieses Top-Buch: in komprimierter, günstiger Form enthält es alles Wesentliche.“

Über Tim Taxis

Tim Taxis ist der Experte für nachhaltige Geschäftskunden-Akquisition – von Kaltakquise über Preisverhandlung bis zum Auftrag. Er ist Dozent an der ESB Business School der Hochschule Reutlingen und 'Trainer des Jahres 2012'. Der diplomierte Betriebswirt war viele Jahre in verschiedenen Vertriebspositionen in der Industrie und in Dienstleistungs-Unternehmen tätig. 2007 gründete er sein Unternehmen Tim Taxis Trainings. Heute zählt er zu den renommiertesten Vertriebsrainern im deutschsprachigen Raum. Mit seinen Praxis-Trainings macht er Unternehmen fit für den Akquise-Prozess vom telefonischen Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss. Zu seinen Kunden gehören DAX-Konzerne, Mittelständler und internationale Marktführer.

Kontakt:

Tim Taxis Trainings, Mauerkircherstraße 94, 81925 München

Tel: +49 (0)89 - 62 18 99 57

tt@tim-taxis.de, www.tim-taxis-trainings.de

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke

Petra Walther

Telefon: 0221 - 95 64 90 570, E-Mail: redaktion@text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:

www.text-ur.de/presse-center/download.htm