

Zielgerichtet und sportlich verkaufen – das bedeutet TargetLeadingSales®. Werner Berger und Angelika Rinner, selbst begeisterte Verkäufer, haben die Parallelen zwischen Verkauf und Spitzensport herausgearbeitet und daraus eine eigene Methode entwickelt. So wie sich ein Spitzensportler auf sein Ziel konzentriert, konzentriert sich auch der Top-Verkäufer auf seine persönliche Zielsetzung – den Verkaufsabschluss!

Mit diesem Handbuch tauchen Sie Schritt für Schritt in die faszinierende Welt des kunden- und abschlussorientierten Verkaufens ein. Das Werk zeichnet sich durch höchsten Praxisbezug aus. Es beleuchtet das *Wie funktioniert es?* und das psychologische *Warum funktioniert es so?* Viele Praxisbeispiele und Übungen sorgen für spannend nachhaltiges Lernen. So ebnet es Ihnen den Weg zum Top-Verkäufer.

«BestSeller» ist nach «BestLeader» und «BestCaller» die dritte Publikation der erfolgreichen Reihe.

Werner Berger hat viele Jahre im Verkauf und in Führungspositionen im In- und Ausland gearbeitet, bevor er sich als Trainer selbstständig gemacht hat. Er begleitet seit 1993 Teams und Einzelpersonen in ihrer persönlichen Weiterentwicklung.

Angelika Rinner ist Diplom-Psychologin mit den Schwerpunkten Arbeits- und Organisationspsychologie. Während ihrer mehrjährigen Tätigkeit in einer internationalen Unternehmensberatung hat sie Erfahrung in verschiedenen Branchen gesammelt.

Berger und Rinner sind ein Trainer- und Buchautorenteam und gehören heute zu den erfolgreichsten Trainern in den Bereichen Verkauf und Marketing. Sie leiten die Werner Berger & Partner AG, deren Credo «Erfolg durch Training» ist.