



Trovato, Sandro/Schwitter, Marc

Storytelling und Verkauf

ISBN 978-3-03909-321-2

1. Auflage 2023

104 Seiten

broschiert

CHF 19,90 / EUR 19,90

Zum Buch

Verkaufen Sie gerne, gut oder beides? Verkaufsprofi Sandro Trovato und Storytelling-Spezialist Marc Schwitter betrachten die Kundenberatung und den Verkauf von zwei unterschiedlichen Seiten. Ob Social Selling oder Kaltakquise, von effektiven Verkaufstechniken bis zu «Verkaufe nie!» steht immer eines im Mittelpunkt: Ehrlichkeit, die Vertrauen schafft. Dazu braucht es die Fähigkeit zum Zuhören, eine klare Gesprächsführung und die Absicht, mehr zu bieten, als das Gegenüber erwartet. Denn das Rezept für den unternehmerischen Erfolg heisst: «Kunden, die begeistert sind.» Mit diesem Buch erhalten Sie einen praxisorientierten Einblick ins Thema Verkauf – mit 23 Tipps für die Kundenberatung und mit einfachen Übungen, um das Gelernte im Alltag umsetzen zu können.

Die Autoren

Marc Schwitter, Storyteller und Marketingberater, 1998 Studium der Anglistik, Philosophie und Deutschen Literatur an der Universität Zürich. Während des Studiums freischaffender Journalist, Sales- und Marketingassistent bei Hewlett-Packard sowie Zivildienst in einer psychiatrischen Klinik und einem Kinderheim. 2006 Abschluss lic. phil. und Einstieg in die Werbung als Junior Texter bei Weber Harbeke Partners. Zwischenjahr als Autor, danach Texter bei Ogilvy & Mather, u.a. für Ford, IBM und Nestlé. 2011 Sponsoringverantwortlicher des Tischtennisclub Rapperswil-Jona und Start in die Selbständigkeit als Texter mit Ping Pong Text Konzept. Seit 2017 Chefredakteur und Mitinhaber des medizinischen Fachverlages Medico Journal GmbH. 2019 Gründung der Ping Pong Story GmbH. Zusammen mit Flurin Capaul hat er das Buch «Let's Link! Kunden gewinnen mit Social Selling und Storytelling auf LinkedIn» veröffentlicht.
www.pingpongstory.ch

Sandro Trovato, Experte für Verkauf und Teamführung, 1992 Abschluss Kaufmännische Grundausbildung in Winterthur. Bis 1996 professioneller Billardspieler, Schweizermeister und Mitglied der Schweizer Nationalmannschaft. 1996 bis 2009 Vertriebskarriere mit diversen Weiterbildungen bei Swiss Life Select: Verkäufer, Teamleiter, Teammanager und Referent für die schweizweite zentrale Ausbildung in Zug, Aufbau eines erfolgreichen High-Performance-Teams. 2009 bis 2014 professioneller Pokerspieler und Weltenbummler. 2014 Gründung der salessolution.ch GmbH. Begleitung von Unternehmen bei der Entwicklung von Verkaufsstrategien und der Schulung von Verkäufern und Verkaufsleitern. Seit 2019 Teilhaber und Head of Sales der two.jobs GmbH.

www.salessolution.ch

www.two.jobs