

# Verkaufs- kanonen

berichten über ihre Erfolge  
und geben nützliche Tips

Von Lassar Blumenthal

Verlag des Schweizerischen  
Kaufmännischen Vereins, Zürich

# Inhalt

Einführung	5
Wie man einen Abschluss rettet, der eigentlich schon gestorben ist	9
Wie man eine steinerne Wand durchbricht	22
Wie man für sein Produkt einen Markt schafft	33
Wie man alle anspricht	43
Wie ein Vertreter einen Kunden für seine Waren gewinnt	56
Vorzüge Verkaufen ist nicht genug	67
Wie man ein neues Produkt einführt	78
Wie man einen massgeschneiderten Verkaufsabschluss zuwege bringt	86