

PRESSEMITTEILUNG

Motivationsprofi Dirk Schmidt präsentiert sein neues Buch: „DU bist das Produkt“ Erfolgreich Verkaufen in acht Schritten Warum Deine Persönlichkeit und Motivation entscheidend sind

Düsseldorf, 05.08.2015.

Am 7. September ist es soweit. Dann erscheint ein weiteres Buch des Motivationsprofis und Vortragsredners Dirk Schmidt. Auf 158 Seiten beschreibt der Motivator, der auch Spitzensportler und Top-Manager mit mentaler Fitness versorgt, in „DU bist das Produkt – erfolgreich verkaufen in 8 Schritten“, welche Rolle Motivation im Vertrieb spielt und nach welchem Muster Verkaufsabschlüsse garantiert gelingen.

„DU bist das Produkt“ ist das Begleitbuch zu dem bekannten Verkaufsseminar von Dirk Schmidt, das bereits viele Repräsentanten internationaler Großkonzerne, aber auch aus dem Mittelstand besucht haben. In acht Kapiteln beschreibt er, wie sich Verkäufer innerlich und äußerlich optimal vorbereiten, wie sie einen guten Kontakt herstellen, wie sie Gespräche eröffnen, wie sie den Bedarf herausfinden und Bedürfnisse befriedigen, wie sie Nutzen argumentieren, mit Einwänden und Vorwänden umgehen, zum Abschluss kommen und wie sie ihre Methoden verfeinern können. „DU bist das Produkt“ ist gesammeltes Vertriebswissen, für jedermann leicht umsetzbar.

Dirk Schmidt setzt in „DU bist das Produkt“ genauso wie in seinen Vorträgen auf eingängige Geschichten, praktische Tipps und Hinweise, viel Humor und eine Sprache, die zum Lesen einlädt. „DU bist das Produkt“ ist ein handfester Leitfaden für Verkäufer, keine verkopft-theoretische Abhandlung über Vertrieb; ein Buch, das Verkäufer und Unternehmer nicht nur motivieren, sondern zu mehr Umsatz führen soll.

Neben anschaulichen Aspekten rund um die Themen Verkaufstechniken und Verhandlungstaktik sowie tiefen Einblicken in die perfekte Kommunikation sagt das Buch aber vor allem eins: Es kommt auf die Persönlichkeit an. Laut Schmidt ist nicht das Produkt entscheidend, sondern der Verkäufer – als Person, als Charakter, als Typ. Er verrät in „DU bist das Produkt“, wie Top-Verkäufer zu Top-Persönlichkeiten geworden sind und was jeder tun kann, um selbst optimal zu verkaufen.

Auf jeder Seite von Dirk Schmidts Verkaufsbuch bekommt der Leser Tipps vom Profi. Der Leser spürt, dass Schmidt aus der Praxis kommt. Denn bevor sich der Redner, Trainer und Mentalcoach als Motivationsexperte selbständig machte, leitete er ein Autohaus – in dem er sich zuvor vom Verkäufer zum Chef hochgearbeitet hat. Schmidt ist Verkäufer mit Leidenschaft.

Der Keynote-Speaker und mehrfacher Buchautor Dirk Schmidt (mit dt) gehört zu den fragtesten Motivations-Experten im deutschsprachigen Raum. Als Mentaltrainer arbeitet er mit Olympiasiegern, Nationalspielern und Top-Managern. Einem großen Publikum ist er aus TV-Sendungen u. a. bei RTL („Der Motivator“), SAT1, WDR, N24 und Kabel 1 bekannt. Weitere Informationen unter www.dirkschmidt.com

Erscheinungstermin: 07.09.2015

Fakten: Taschenbuch: Amade Verlag, ISBN 978-3-9815194-8-8, 158 Seiten, 14,95 Euro

Das Buch ist im Buchhandel und Online als Taschenbuch, ISBN 978-3-9815194-8-8,

Hörbuch, ISBN 978-3-9815194-9-5, Laufzeit: 183 Minuten und E-Book, ISBN 978-3-9817512-0-8 erhältlich.

Sollte von Ihrer Seite Interesse an einem Interview mit dem Autor bestehen oder Sie eine andere Aktion planen, kontaktieren Sie uns gerne.

Für redaktionelle oder technische Rückfragen wenden Sie sich bitte an unsere Presseagentur Spreeforum International GmbH, Herrn Falk S. Al-Omary, unter der Rufnummer +49 171 2023223.

Dirk Schmidt mit dt

Motivation vom Profi
Mülheimer Straße 22
40239 Düsseldorf

Fon: 0211 - 520 36 91

Fax: 0211 - 520 36 92

Email: info@dirkschmidt.com

Home: www.dirkschmidt.com