Verkauf und Liebe: Warum Verkäufer die besseren Partner sind!

Erfahren Sie, wie Franz Renkin als Verkaufsexperte Beziehungen und Verkauf verbindet, um beruflichen Erfolg zu fördern.

Laimgrubengasse 10, 1060 Wien, Österreich - Franz Renkin, ein erfahrener Vertriebsexperte, hat mit seinem neuen Buch „Gute Verkäufer sind bessere Liebhaber“ einen unterhaltsamen Ratgeber für alle Sales-Professionals veröffentlicht. Im Kern seiner Botschaft steht die Behauptung, dass die Fähigkeiten eines Verkäufers nicht nur im Verkauf von Produkten, sondern auch in zwischenmenschlichen Beziehungen von Bedeutung sind. Laut Renkin sind Wertschätzung, Verstehen und Humor entscheidende Elemente, die das Verkaufen und das Liebesleben miteinander verbinden. „Wenn wir Menschen von etwas überzeugen wollen, dann sind wir in Wahrheit schon mitten im Verkaufen“, erklärt der Autor. Die praxisnahen Erlebnisse und Theorien, die er in seinen 194 Seiten teilt, basieren auf persönlichen Erfahrungen und bieten neuen Schwung für die Verkaufsstrategien seiner Leser.

Von der Politik ins Vertriebstraining

Ursprünglich startete Renkin seine berufliche Laufbahn als Religionslehrer und war in der Politik aktiv, unter anderem als Bundesgeschäftsführer der Grünen. Seit 1995 hat er zahlreiche Managementpositionen in namhaften Unternehmen innegehabt und gibt sein Wissen seit 2002 als Trainer und Berater weiter. Seine Überzeugung ist, dass jeder, der im Sales tätig ist, in seinem Buch sowohl Bestätigung als auch neue Perspektiven

finden kann. „Ich bin überzeugt davon, dass in diesem Buch jeder Mensch, der im Bereich Sales tätig ist, einerseits Bestätigung für sein Tun findet, andererseits aber auch neue Möglichkeiten und Wege entdeckt, um selbst erfolgreicher zu werden“, sagt Renkin. Das Buch ist für 29,90 € erhältlich und kann unter der ISBN-Nummer 978-3-99165-838-2 bestellt werden, wie **apa.at** bekannt gab.

Ein zentraler Punkt in Renkin’s Philosophie ist, dass „nicht der Mund – das Ohr das wichtigste Organ im Verkauf“ ist. So vermittelt er, wie Verkäufer ihre Beziehung zum Kunden nutzen können, um sowohl Umsatz als auch Freude an der Arbeit zu steigern. Seine Ansichten decken sich mit der Frage, ob gute Verkäufer tatsächlich bessere Liebhaber sind. **Bing.com** betont, dass Renkin mit diesem Ansatz den Leser auf eine Entdeckungsreise durch die Welt des Verkaufens einlädt und dabei zeigt, wie persönliche Beziehungen und Geschäftserfolg eng miteinander verknüpft sind.

Details	
Ort	Laimgrubengasse 10, 1060 Wien, Österreich
Quellen	• **www.ots.at** • **cc.bingj.com**

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at