

Dirk Schmidt^{mit} **DU BIST DAS PRODUKT**

Erfolgreich verkaufen in 8 Schritten

*Warum Deine **Persönlichkeit** und **Motivation** entscheidend sind*

Du willst etwas verkaufen? Dann braucht Dein Produkt ein Alleinstellungsmerkmal und muss richtig klasse sein. Ohne das geht nichts, heißt es.

„**Alles Quatsch**“ meint hingegen der Motivationstrainer und Top-Verkäufer Dirk Schmidt. Vergiss das Produkt.

DU bist das Produkt.

DU musst klasse sein. Schließlich willst *DU* auch verkaufen.

Also sei ein Typ und verkaufe.

Entscheidend für den Erfolg im Verkauf ist **allein Deine Fähigkeit**, andere Menschen emotional zu erreichen. **Engagiert. Empathisch. Authentisch.** Mit Persönlichkeit, Gelassenheit, Cleverness, geschickter Kommunikation und den richtigen Fragen an Deine Kunden.

Hier erfährst Du in **acht praxisorientierten Schritten**, wie Du auf die emotionale Insel des Interessenten kommst, wie Du erfährst, was er wirklich will, was einen persönlichen Kundennutzen ausmacht, wie Du Einwände von Vorwänden unterscheidest und warum Du Fehler machen musst, um besser zu werden.

Dirk Schmidt muss es wissen. Er plaudert aus dem Nähkästchen zwanzigjähriger Verkaufs- und Vertriebspraxis. Vom Trainee bis zum Inhaber und Geschäftsführer eines Autohauses hat er sich hochgearbeitet – oder besser gesagt „hochverkauft“. Heute zählt er zu den gefragtesten Experten für Motivation und innere Einstellung, die Basis für erfolgreiches Verkaufen.

Lies dieses Buch. Du wirst Augen machen. **Und mehr Umsatz.**