

Vertriebsprofi Manfred Aull gibt nationale wie internationale Berufserfahrung im neuen Buch weiter

Buchtipps: Herausforderungen und Fallstricke im Vertrieb erkennen und nutzen lernen

Ein Unternehmen kann über noch so gute Produkte oder Dienstleistungen verfügen und doch kann der unternehmerische Erfolg ausbleiben, wenn eines nicht stimmt: Der Vertrieb. Insbesondere im B2B-Bereich ist der Vertrieb eine Königsdisziplin. Der Kölner Vertriebscoach, Buchautor und Redner Manfred Aull kennt sich damit bestens aus. Das wissen auch seine Leser, die sein jüngstes Buch „B2B – or not to be?“ auf Platz 1 der Amazon-Bestsellerliste in der Kategorie B2B gebracht haben.

Aull ist ein gestandener Vertriebsexperte: National wie international sammelte er Erfahrung im Vertrieb und Management im angelsächsischen wie asiatischen Raum. Sein Fachwissen und seine Erfahrungen gibt er im Kölner Institut

Aull Sales Success seit mehr als zehn Jahren an Kunden aus dem B2B-Umfeld weiter. Doch was steckt hinter einem erfolgreichen Vertrieb? Talent? Strategie? Oder beides? Auf lebendige und bei aller Theorie höchst unterhaltsame Weise geht Manfred Aull dieser Frage in seinem neuen Buch nach. Keine konstruierten Fälle, sondern reale Praxisbeispiele sind es, die den unternehmerisch denkenden Leser nicht nur in seinen Bann ziehen, sondern überzeugen: Hier schreibt jemand aus der Praxis für die Praxis. Dabei versteht es der Vertriebscoach hervorragend, die hinter den Erfolgen und Misserfolgen der Beispiele steckenden Mechanismen, Strategien, Stärken wie Probleme anschaulich zu erklären.

Ein Beispiel: Die überzeugende Telefonakquise. Nur zu bekannt ist das Ballwerk von Sekretärin oder Assistenz, das den Kommunikationskanal vom Vertriebler zum Kunden versperrt – kein Hindernis, sondern eine Herausforderung, sagt Aull und zeigt logische wie raffinierte Hinweise auf, die Hürde zu meistern. Optimierte Gesprächseinstiege vom Erstkontakt bis zum Abschluss, aber auch die richtigen Vorbereitungen auf Netzwerkabende oder Messebesuche, die Regeln für eine professionelle Gesprächsführung von der Produktvorstellung bis zum Small Talk sowie Empfehlungen, wie man mit Widerständen umgehen kann, fehlen in Aulls Buch nicht und machen es zu einer wahren Enzyklopädie für angehende Vertriebsprofis.



Manfred Aull ist selbstständiger Vertriebscoach, Buchautor und Redner. Mit seinem Institut Aull Sales Success gibt er seine langjährige Vertriebserfahrung in internationalen Unternehmen an B2B-Kunden weiter.

Selbst erfolgreichen Unternehmern sei das Kapitel „Geschäftsmöglichkeiten qualifizieren“ ans Herz gelegt: Erfrischende Anleitungen zur Selbstreflektion lassen den Leser kritisch hinterfragen, ob und wie fokussiert man auf die eigene Geschäftsmöglichkeit und deren Chancen am Markt ist. Manfred Aull zeigt, wie Geschäftsmöglichkeiten sinnvoll bewertet und mit kleinen Stellschrauben und Feinjustage zur Perfektion gebracht werden können.

Alles in allem ist es nicht übertrieben, das im Springer Gabler Verlag erschienene Werk als einen praktischen Wegweiser und Reisebegleiter zu umschreiben, der den Leser aus dem schattigen Tal des harten Vertriebsalltags über mitunter steinige, steile Wege zum Gipfel des Vertriebs Erfolges führen kann.



B2B – or not to be?

Der Weg zu Vertriebserfolg und profitablen Wachstum von Manfred Aull, erschienen im Verlag Springer Gabler, gebundene Ausgabe, 187 Seiten ISBN 978-3658072414