Dr. Hans-Georg Häusel

Pressemitteilung, März 2015

Frühjahr 2015: „Top Seller“ von Hans-Georg Häusel

Herz trifft Hirn: Besser verkaufen mit Neuro-Tricks

Verkäufertricks – wer hier nur an auswendig gelernte Standardsprüche oder das Einmaleins der Körpersprache denkt, dem sei die Lektüre des neuen Häusel-Buchs „Top Seller“ empfohlen. Der Neuromarketing-Experte geht weit über die altbekannten Tipps und Kniffe hinaus. Er gibt Verkäufern verständliche und wirkungsvolle Werkzeuge an die Hand, um die Herzen ihrer Kunden nachhaltig zu gewinnen. Und so ihren Verkaufserfolg zu steigern. Ab sofort bei Haufe.

Unbewusste Mechanismen und Emotionen sind die wahren Herrscher im Kundengehirn. Deshalb können die Kaufentscheidungen eines Kunden von einem Verkäufer vielfältig beeinflusst werden. Dr. Hans-Georg Häusel international bekannter Neuromarketing-Experte, dessen Buch „Brain View – Warum Kunden kaufen“ von einer internationalen Jury zu einem der hundert besten Wirtschafts-bücher aller Zeiten gewählt wurde, zeigt in seinem neuen Buch „Top Seller“, wie das geht. Am Verlauf des Verkaufsprozesses erklärt Häusel, wie man die Erkenntnisse der Hirnforschung als Verkäufer für sich nutzen kann. Dafür stellt er über 100 Tipps und Tricks vor und erklärt, wie diese im Kundengehirn wirken. Die Tipps bieten raffinierte Lösungen - auch für die schwierigsten Verkäuferprobleme. Allerdings,und darauf weist Häusel ausdrücklich hin, gibt es weder die „Zauberformel“ noch „den“ Kaufknopf im Gehirn. Echte Profis unterscheiden sich von normalen Verkäufern, weil sie sind in der Lage sind, die unbewussten Kaufwünsche des Kunden zu erkennen und die tausend Stellschrauben zum Erfolg konsequent zu bedienen.

„Top Seller“ ist ab sofort für 19,95 Euro bei Haufe und im Buchhandel erhältlich. Weitere Infos zu Buch und Autor finden Sie auch unter www.haeusel.com

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bestellungen. Entweder unter carla.jung@prospero-pr.de oder mit dem Bestellfax.

Dr. Hans-Georg Häusel

P.S.: Erhellendes und Überraschendes, Innovatives und Kreatives rund ums Thema Neuromarketing bietet auch der diesjährige Neuromarketing Kongress, zu dem Dr. Häusel mit der Gruppe Nymphenburg und der Haufe Gruppe bereits zum 8. Mal einlädt. Infos finden Sie unter http://neuromarketing-wissen.de/neuromarketing-kongress/ - Anmeldungen auch gerne via Mail oder Bestellfax direkt an uns. Wir freuen uns, wenn Sie mit dabei sind!

Dr. Hans-Georg Häusel
Top Seller
Was Spitzenverkäufer von der Hirnforschung lernen können
ISBN: 978-3-648-06629-4
1. Auflage 2015
200 Seiten
€ 19,95
Broschur

Pressekontakt:

Prospero GmbH
Presse-und Öffentlichkeitsarbeit

Carla Jung
Müllerstraße 27
80469 München

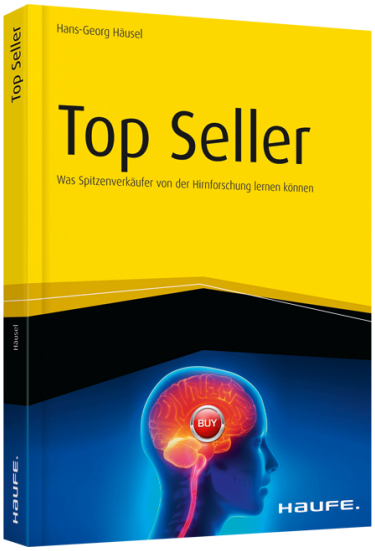
Tel: 089 27 33 83 16
Fax: 089 27 33 83 29
E-Mail: carla.jung@prospero-pr.de

www.prospero-pr.de

Dr. Hans-Georg Häusel

Frühjahr 2015: Top Seller

Herz trifft Hirn: Besser verkaufen mit Neuro-Tricks



Antwortfax: 089-273383-29

Wir sind interessiert an:

- einem Rezensionsexemplar von „Top Seller“ 0
- einem Interviewtermin mit Dr. Hans-Georg Häusel 0
- der Akkreditierung zum Neuromarketing Kongress „Satisfaction“ 0
- _____ 0

Medium _____

Verlag _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Dr. Hans-Georg Häusel