



ANDREAS BUHR

Vertrieb geht heute anders

Das Ende des Verkaufens

8., vollständig überarbeitete Neuauflage

240 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-86936-937-2

€ 29,90 (D) | € 30,80 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2019

Vertrieb geht heute anders

Ein neues Zeitalter ist angebrochen. Es hat sich ein neuer Kundentyp entwickelt: der smarte Kunde. Er ist informiert und involviert. Er ist Mitentwickler und Mitgestalter. Er will Produkte und Dienstleistungen, die seinen Werten entsprechen – und das sofort, immer verfügbar, 24/7! Der smarte Kunde ist oft selbst der Experte. Und damit ändert sich alles: Das Ende des Verkaufens ist da.

Rasante technologische, politische und gesellschaftliche Entwicklungen revolutionieren die Vertriebsarbeit: digitale Vermarktungs- und Kommunikationswege, neue Global Player und Marktaufteilungen, Kundenwünsche und -profile, Customer-Relationship-Management- und Payment-Systeme, Präsentations- und Procurement-Systeme, Datenschutz und legislative Grundlagen sowie Bots, Robotik, künstliche Intelligenz und Deep Learning – alles, was heute bereits anders ist, wird morgen schon wieder anders anders sein. Veränderung geschieht immer schneller, und den Unternehmen bleibt immer weniger Gewissheit, Stabilität, Ruhe zum Nachdenken und Zeit für die Umsetzung.

Das erfordert ein neues Denken und Handeln im Vertrieb. Andreas Buhr zeigt auf Basis einer Vielzahl aktueller Studien, welche Werte, Ideen und Strategien den Vertrieb heute und morgen erfolgreich machen. Denn eines bleibt auch im Zeitalter der Digitalisierung bestehen: Menschen machen Geschäfte für Menschen. Und Menschen kaufen am liebsten von Menschen. Wie sich der Vertrieb von heute die Möglichkeiten und Chancen, die durch die Digitalisierung entstehen, am besten zunutze macht und dabei gleichzeitig den persönlichen Service optimiert, das vermittelt Andreas Buhr praxisnah mit Take-away-Infokästen oder anhand von Selbsttests.

Für die Neuauflage des Buches wurden sämtliche Kapitel aktualisiert und zum großen Teil neu geschrieben. Buhr bietet ein topaktuelles, umfassendes Buch für eine zeitgemäße Vertriebsorganisation – digital, adaptiv und dabei immer kundenzentriert. Denn das Ende des Verkaufens ist nicht das Ende des Kaufens. Gekauft wird immer. Die Frage ist nur: Wer kauft wann und was bei wem?

[Leseprobe](#)



Andreas Buhr ist Unternehmer, Redner und Autor. Er ist Gründer und CEO der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG, die europaweit mittelständische und große Unternehmen sowie internationale Konzerne für mehr Unternehmenserfolg trainiert. Bekannt ist Andreas Buhr auch als internationaler Vortragsredner, als Trainer sowie als Herausgeber und Autor. Er gehört als Vortragsredner zu den wenigen ausgezeichneten internationalen CSP (Certified Speaking Professional) und wurde in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen.
<https://buhr-team.com/> und <https://andreas-buhr.com>