



text- und relations agentur

PRESSE-INFORMATION

im Auftrag der

BUHR & TEAM
Akademie für Führung und Vertrieb AG

Erfolgsgbuch „Vertrieb geht heute anders“ neu als Audio-Book Andreas Buhr liefert Hörbuchausgabe mit zusätzlichen Experten-Interviews

Köln, 02.09.2013 – Vertrieb geht heute anders. Denn die Unternehmen sind zunehmend gefordert, auf einen neuen Kundentypus – den Kunden 3.0 – zu reagieren und brauchen hierfür neue Vertriebsstrategien. Dass der Experte für Führung im Vertrieb Andreas Buhr mit seiner bereits vor zwei Jahren aufgestellten These die richtige Richtung für Kundenservice und Vertrieb angezeigt hat, bestätigt sich immer mehr. So investieren viele Unternehmen in diesem Jahr außer in die Informationstechnologie hauptsächlich in den Vertrieb. Das zeigt die aktuelle Studie „Investitionsschwerpunkte und Beratungsbedarfe in 2013“ der Kommunikationsberatung Faktenkontor. Mit ihren Investitionen reagieren die 164 in der Untersuchung befragten Entscheider auf die mittlerweile eingetretenen, von Andreas Buhr prophezeiten, Veränderungen im Kaufverhalten und die neuen Anforderungen ihrer Kunden. Wie genau aber sehen diese Anforderungen aus? Welche Ansprüche haben Kunden von heute, wie ticken sie, und vor allem: Wie müssen Unternehmen strategisch vorgehen, um den Kunden 3.0 zu erreichen? Antworten auf diese Fragen liefert Andreas Buhr in seinem Erfolgsgbuch „Vertrieb geht heute anders. Wie sie den Kunden 3.0 begeistern“, das jetzt in ungekürzter Fassung auch als Hörbuch erhältlich ist.

Erfahrungsberichte zum Kundenverhalten 3.0

In seinem Audio-Book macht der Autor und bekannte Speaker nicht nur deutlich, dass die Unternehmen Social Media-Kanäle in ihre Vertriebsstrategien integrieren müssen und gibt zahlreiche Praxistipps an die Hand. Als besonderes Special der Hörbuchausgabe interviewt er auch Vertreter von Firmen, die in Sachen Vertrieb 3.0 bereits erfolgreich agieren. „Die Gespräche machen in anschaulicher Weise einmal mehr klar, dass es beim Umgang mit dem Kunden 3.0 nicht allein darum geht, diesen auf digitalen Kanälen abzuholen. Der Kunde 3.0 will auch als Mensch wahrgenommen werden, denn er ist individuell, kritisch und werteorientiert“, sagt Andreas Buhr. Das heißt: Vertriebsansätze 3.0 basieren nicht



Vertrieb geht heute anders

Audio-Book, 6 CDs, 411 Minuten
Gabal, 2013
ISBN 978-3-86936-536-7
39,90 Euro

nur auf Social Media. Auch die Rückbesinnung auf alte Werte wie Vertrauenswürdigkeit, Ehrlichkeit und Qualität ist gefragt. Und das mehr denn je!

Über Andreas Buhr:

Andreas Buhr ist der Experte für Führung im Vertrieb. Der mehrfach ausgezeichnete Speaker und erfolgreiche Trainer, Dozent und Autor ist Gründer und Vorstand der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG (vormals go! Akademie), Düsseldorf. Das Trainerteam ist auf Praxistrainings für Führung und Vertrieb spezialisiert. Andreas Buhr ist Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf, und Mitglied der GSA German Speaker Association, zu derer Präsident er jüngst gewählt wurde. Seine Amtszeit startet am 6. September 2013. Andreas Buhr ist zudem Dozent für Leadership und Vertrieb an der ESB Business School, Reutlingen, sowie an der ZfU International Business School, Schweiz. Ferner ist er Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule in Berlin, Leiter des Blocks „Marketing, Sales & Businessmanagement“ an der GSA University und kooperiert mit der Management School St. Gallen.

www.andreas-buhr.com

Kontakt:

Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG
Grafenberger Allee 115 – 117 . D-40237 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 211 - 9 66 66 45 . Telefax: +49 (0) 211 - 9 66 66 52
s.matthiesen@buhr-team.com

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke - Schanzenstraße 23 . 51063 Köln
Tel: 0221 - 95 64 90 570, redaktion@text-ur.de, www.text-ur.de

Rezensionsexemplare des Hörbuchs können bei text-ur (Kontakt s.o.) angefordert werden.

Druckfähiges, rechtfreies Bildmaterial steht für Sie zum Download bereit unter

<http://www.text-ur.de/de/newsroom/kundendetail/buhr-team>

Bildvorschau:



Cover Hörbuch



Portraits Andreas Buhr



BUHR & TEAM
Akademie für Führung und Vertrieb AG

Logo Buhr & Team