



Fritz Gempel

Mehr verkaufen an der Theke
Mehr Spaß und Erfolg an der Bedientheke

Deutscher Fachverlag GmbH
248 Seiten, Hardcover
€ 68,00 (D) | € 70,00 (A) | CHF 89,00

Kurztext

Verkaufen ist kein Job, Verkaufen ist eine Aufgabe. Wer mit Freude verkauft, macht Kunden glücklich. An der Bedientheke, wo es um feines Essen, gesunde Ernährung und wirklich gute Lebensmittel geht, wird das besonders deutlich. Eine erfolgreiche Bedientheke braucht Ambiente und Design, Auswahl und Präsentation, Medien und Technik. Das alles lebt aber erst durch Verkäuferpersönlichkeiten, die im Umgang mit Lebensmitteln, KundInnen und KollegInnen einen achtsamen Umgang pflegen.

Eine einfache Formel lautet: Erfolgreiches Verkaufen = Wertschätzung gegenüber Ware + KundInnen + KollegInnen

Dieses Buch will, dass die Arbeit hinter der Bedientheke viel mehr Spaß macht, dass VerkäuferInnen abends begeistert von ihrem Arbeitstag erzählen und wissen: „KundInnen sind mein großes Glück“.

Unternehmensberater **Fritz Gempel** arbeitet seit über 20 Jahren für den Erfolg seiner Kunden. Er hat mit 16 Jahren Fleischer gelernt, die Meisterprüfung abgelegt, war Pressesprecher des Fleischerverbands Bayern, Chefredakteur einer Fachzeitschrift und Marketingleiter eines Beratungsunternehmens. Heute ist er ein angesehener Berater, Trainer und Referent. Das Besserwerden eines Unternehmens beginnt für ihn beim Besserwerden der MitarbeiterInnen. "Wenn Gewinn rauskommen soll, brauchen die Leute im Betrieb Spaß, persönlichen Vorteil und Entwicklungschancen", sagt er und realisiert in den Unternehmen betriebliche Weiterbildungspläne, Zielvereinbarungen und Beteiligungsmodelle.

Deutscher Fachverlag GmbH
Fachbuch
Mainzer Landstraße 251
60326 Frankfurt am Main

Telefon +49 711 2133-356
Telefax +49 711 2133-320

buchverlag@dfv-fachbuch.de
www.dfv-fachbuch.de