

Buchtipps: Happy Sales

## Glück als Erfolgsfaktor im Verkauf



Expertin Sandra Schubert hat wertvolle Tipps für Verkäufer parat.

„Happy Sales – mit Positiver Psychologie und Zeitmanagement zum Erfolg im Verkauf“ heißt das neue Buch von Sandra Schubert, selbst ein geborenes Verkaufstalent und „Deutschlands charmanteste Verkäuferin“. Als erfahrene Expertin für Verkauf und Positive Psychologie „schubst“ sie ihre Teilnehmer mit Hilfe von Seminaren und Vorträgen

buchstäblich zum Verkaufserfolg. Die Rosenheimerin ist deshalb national und international einfach als „die SCHUBS“ bekannt. Sie gehört zu Deutschlands beliebtesten Verkaufsreferenten (Professional Speaker GSA/SHB). „Happy Sales“ bedeutet, Spaß am Verkaufen zu haben und diesen Spaß tagtäglich aufs Neue zu erleben. Die Autorin wendet dazu erprobte wissenschaftliche Erkenntnisse praktisch auf die Herausforderungen im Verkauf, im Vertrieb und in der Selbstständigkeit an. „Happy Sales“ verknüpft in 15 abwechslungsreichen Kapiteln theoretische Grundlagen und Erkenntnisse aus der Positiven Psychologie mit praktischen Anwendungsbeispielen für den Alltag erfolgreicher Verkäufer und derer, die es werden wollen. Drei konkrete Ideen für das Verkaufen im Flow, damit 2016 zu einem erfolgreichen Jahr für Sie wird:

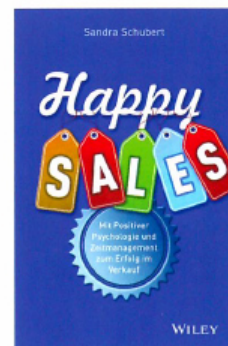
1. Identifizieren Sie Ihre Signaturstärken und planen Sie regelmäßig eine Stärkenwoche. Jeden Tag setzen Sie eine Stärke besonders intensiv im Verkauf ein, z. B. Montag Kreativität, Dienstag Mut, Mittwoch Ausdauer, etc.

2. Schaffen Sie sich feste Verkaufsblöcke an gleichbleibenden Wochentagen. Sorgen Sie für Störungsfreiheit und belohnen Sie sich nach diesen „Verkaufsritualen“. Eine gute Idee ist auch, diese im Team durchzuführen. Das sorgt für Verbindlichkeit, Verbundenheit und noch mehr Dynamik.

3. Setzen Sie sich attraktive und herausfordernde Ziele – nicht nur für das Gesamtjahr, sondern für jede größere Vertriebsaufgabe. Sie fokussieren sich und können sich hinterher selbst auf die Schultern klopfen. Keine Lust auf statische, verbale Ziele? Dann greifen Sie zur Visualisierungstaktik und spornen Sie sich mit einer selbstgemachten Collage oder einem Motivationsposter an.

Weitere Informationen zu öffentlichen Auftritten oder individuellen Erlebnisvorträgen und Seminaren auf [www.schubs.com](http://www.schubs.com). Das Buch „Happy Sales“ ist im Handel erhältlich oder direkt bei der Autorin per E-Mail: [kontakt@schubs.com](mailto:kontakt@schubs.com)

[www.schubs.com](http://www.schubs.com)



### Happy Sales

Mit Positiver Psychologie und Zeitmanagement zum Erfolg im Verkauf von Sandra Schubert.

336 Seiten, Hardcover, 19,99 €, zzgl. Versandkosten ca. 3 €

ISBN 978-3527508327

Verlag: Wiley-VCH

Besser verkaufen mit guten Gefühlen: „Happy Sales“.