

# AssCompact

03 | 2016 3,80 €

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

## Sonderthemen

» Biometrische Risiken

Digitale Helfer und Entwicklungen

## KfW Bankengruppe

Wichtige Neuerungen

bei den Förderprogrammen

## AssCompact Studien

TRENDS I/2016

Vertriebsstimmung bessert sich



## AXA mit neuen Vorsorge- und Servicekonzepten für Makler

Jens Hasselbächer (l.), Vorstand SUHK Privat und Vertrieb, und Dr. Patrick Dahmen (r.), Vorstand Vorsorge, beide im AXA Konzern



**Titel:** ...  
**Verlag:** ...  
**Dauer:** ...  
**Preis:** ...  
**ISBN:** ...

### Die Kommunikation zwischen Kommunikation und Kommunikation in Kommunikation

Die Kommunikation ist ein Prozess, bei dem Informationen zwischen zwei oder mehreren Personen ausgetauscht werden. Dieser Prozess ist ein zentraler Bestandteil der menschlichen Interaktion und hat einen erheblichen Einfluss auf das Verhalten und die Entscheidungen der Beteiligten. Die Kommunikation ist ein komplexes Phänomen, das von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst wird, darunter die Kultur, die Sprache, die Nonverbale Kommunikation und die soziale Normen. Die Kommunikation ist ein Prozess, der in der Regel durch die Verwendung von Sprache erfolgt, aber auch durch andere Kanäle wie Gesten, Mimik und Körperhaltung. Die Kommunikation ist ein Prozess, der in der Regel durch die Verwendung von Sprache erfolgt, aber auch durch andere Kanäle wie Gesten, Mimik und Körperhaltung.



**Autor:** Sascha Bartnitzki  
**Verlag:** BusinessVillage  
**Dauer:** 78 Minuten  
**Preis:** 19,80 Euro  
**ISBN:** 978-3-86980-147-6

### ... und was sagen Sie? Auf dem Weg zum Spitzenverkäufer

Eine gute Verkaufsrhetorik beinhaltet nicht nur starke Inhalte, sondern auch ein überzeugendes Auftreten. Welche Rolle der richtige Einsatz der Stimme dabei spielt, wird meist unterschätzt. Dabei ist er essenziell, um im Verkaufsgespräch überzeugen zu können. Mit dem Trainings-Hörbuch „... und was sagen Sie?“ präsentiert der Vertriebsexperte Sascha Bartnitzki erstmals ein aktives auditives Training für Verkäufer, das genau an diesem Punkt ansetzt. Anders als bei herkömmlichen Hörbüchern muss der Hörer nicht nur zuhören und das Gesagte in sich aufnehmen, sondern auch aktiv mitarbeiten. Ähnlich wie bei einem Audio-Sprachkurs müssen die Hörer nach und nach einzelne Passagen erarbeiten. So sollen die Antworten und Formulierungen besser im Gedächtnis verankert werden. Dank des Einsatzes der eigenen Stimme und der bewussten Wiederholung können Verkäufer ihre individuelle Sprache des Verkaufens anreichern.



**Titel:** ...  
**Verlag:** ...  
**Dauer:** ...  
**Preis:** ...  
**ISBN:** ...

### ... und was sagen Sie? Auf dem Weg zum Spitzenverkäufer

Die Kommunikation ist ein Prozess, bei dem Informationen zwischen zwei oder mehreren Personen ausgetauscht werden. Dieser Prozess ist ein zentraler Bestandteil der menschlichen Interaktion und hat einen erheblichen Einfluss auf das Verhalten und die Entscheidungen der Beteiligten. Die Kommunikation ist ein komplexes Phänomen, das von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst wird, darunter die Kultur, die Sprache, die Nonverbale Kommunikation und die sozialen Normen. Die Kommunikation ist ein Prozess, der in der Regel durch die Verwendung von Sprache erfolgt, aber auch durch andere Kanäle wie Gesten, Mimik und Körperhaltung.