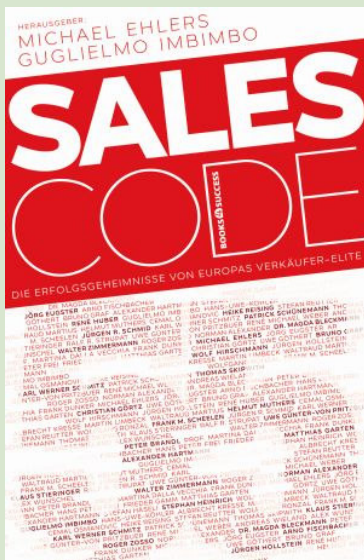


# NEUERSCHEINUNG

## Die Erfolgsgeheimnisse von Europas Verkäufer-Elite



Die European Community of Experts in Marketing & Sales mit Sitz in Genf, kurz: Club 55, gilt seit ihrer Gründung im Jahr 1959 als Europas renommierteste Vereinigung von Experten, Pionieren, Unternehmern und Visionären der Marketing- und Sales-Branche. Ihr Ziel: die besten Verkaufs- und Marketingexperten Europas zusammenzuführen. Wer Mitglied werden will, muss nicht nur die strengen Aufnahmekriterien erfüllen, sondern auch von mindestens zwei Mitgliedern empfohlen werden. Daraus resultiert eine Konzentration an Kompetenz, die internationales Ansehen genießt. Es gibt heute im Fachgebiet Marketing & Sales keine andere Vereinigung mit vergleichbarer Historie und einem derart hohen Anspruch an das Fachwissen in den Bereichen Marketing, Verkauf und Management.

Das kollektive Wissen des Club 55 ist ein Schatz mit fantastischen Erfolgsgeheimnissen, die nun nicht mehr länger unter Verschluss bleiben sollen. Das Buch „Sales Code 55“ macht diesen Schatz jetzt erstmals für Außenstehende zugänglich – also für alle, die die Geheimnisse des Erfolgs für ihre persönlichen Ziele nutzen wollen!

### BIBLIOGRAFISCHE DATEN

Michael Ehlers | Guglielmo Imbimbo (Hrsg.)

**Sales Code 55**

Preis: 55,00 € (A: 56,65 €)

464 Seiten | gebunden mit SU

ISBN: 978-3-86470-356-0

Kulmbach, April 2016

Doch wie knackt man im Zeitalter des Speedmanagements, des Internets und der globalen Herausforderungen den Code zum erfolgreichen Verkauf? Die Herausgeber Michael Ehlers und Guglielmo Imbimbo haben ihre Mit-Mitglieder im Club 55 befragt und legen jetzt das Resultat in Form eines kanonischen Werkes vor, das sich mit allen Aspekten des modernen Verkaufens befasst.



**Michael Ehlers** ist Rhetoriktrainer, Bestsellerautor, Top-Speaker und in der Rolle des Fischverkäufers „Hein Hansen“ auch ein begnadeter Unterhalter. Der Bamberger Unternehmer lebt und liebt den Vertrieb und das Verkaufen. Ehlers ist Vizepräsident des »Club 55 – European Community of Experts in Marketing & Sales«.

**Guglielmo Imbimbo** ist als Unternehmer und Trainer mit den Schwerpunkten Verkaufsberatung und Verkaufsführung tätig.

Seit zwei Jahrzehnten gehört der Schweizer zu den fragtesten Persönlichkeits- und Verkaufstrainern hierzulande und auf internationalem Parkett.

