

# Access Free Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E Pdf Free Copy

**Heiß auf  
Kaltakquise Heiß  
auf Kaltakquise  
in 45 Minuten  
Heiß auf  
Kaltakquise  
Profitable  
Purchasing Heiß  
auf Kaltakquise  
Kaltakquise - der  
direkte Weg zum  
Kunden Die  
perfekte  
Preisverhandlung  
Zeitarbeit für  
Anfänger und  
Fortgeschrittene  
Bei Anruf Termin  
Rekrutierungserf  
ahrungen und -  
strategien von  
KursleiterInnen  
und TrainerInnen  
Akquise@B2B Das  
neue**

**Management des  
persönlichen  
Verkaufs  
Verkaufen in  
digitalen Zeiten  
Punktlandung im  
Vertrieb Das  
Günter-Prinzip  
fürs Business 111  
Verkäuferfragen &  
111 professionelle  
Antworten  
Kaltakquise - aber  
richtig! **Profitabler  
Verkauf Perfekte  
Formulierungen  
für deine  
Akquisition  
Tapfere Helden in  
der Akquise Der  
Kundenflüsterer  
Verkaufsprofiling  
Das Tor zum  
Erfolg  
Networking für****

**Verkäufer  
Fundraising  
Limbeck.  
Verkaufen.  
Vertrauen im  
Verkauf  
Erfolgreicher  
Lösungsvertrieb  
Voice sells! Die 7  
Disziplinen im  
Sales-  
Management  
Karriere bei den  
Nachbarn Die  
besten 333 Tipps  
für Social Selling  
auf LinkedIn  
Telefonieren  
Verkaufen Kleine  
Klappe, großer  
Umsatz Aktiv  
verkaufen am  
Telefon No Is  
Short for Next  
Opportunity Der 4-**

*Tage-Firmenscan*  
**Das persönliche  
Gespräch:  
Fundraising  
durch  
Überzeugung So  
wird verkauft!**

As recognized, adventure as well as experience nearly lesson, amusement, as capably as conformity can be gotten by just checking out a ebook **Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E** afterward it is not directly done, you could take on even more going on for this life, as regards the world.

We present you this proper as well as easy exaggeration to get those all. We allow Heiss Auf Kaltakquise So

Vervielfachen Sie Ihre E and numerous book collections from fictions to scientific research in any way. in the middle of them is this Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E that can be your partner.

When somebody should go to the book stores, search introduction by shop, shelf by shelf, it is in point of fact problematic. This is why we give the book compilations in this website. It will enormously ease you to see guide **Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E** as you such as.

By searching the title, publisher, or

authors of guide you in fact want, you can discover them rapidly. In the house, workplace, or perhaps in your method can be all best place within net connections. If you purpose to download and install the Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E, it is no question easy then, since currently we extend the member to purchase and create bargains to download and install Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E fittingly simple!

Getting the books **Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E** now is not type of inspiring means. You could

not unaided going in the manner of ebook growth or library or borrowing from your connections to entre them. This is an unconditionally simple means to specifically get guide by on-line. This online notice Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E can be one of the options to accompany you behind having additional time.

It will not waste your time. agree to me, the e-book will totally song you supplementary situation to read. Just invest tiny mature to open this on-line declaration **Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E** as skillfully

as review them wherever you are now.

Yeah, reviewing a book **Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie Ihre E** could accumulate your near associates listings. This is just one of the solutions for you to be successful. As understood, execution does not recommend that you have astonishing points.

Comprehending as with ease as union even more than supplementary will provide each success. neighboring to, the revelation as competently as perception of this Heiss Auf Kaltakquise So Vervielfachen Sie

Ihre E can be taken as competently as picked to act.

111  
Verkäuferfragen und 111  
professionelle Antworten - ein Buch direkt aus der täglichen Praxis. Ein einzelner Auftrag bringt Dir lediglich eine Provision. Langfristigen Erfolg erreichst Du nur durch partnerschaftliche Kundenbeziehungen. Diese basieren auf Vertrauen, Ehrlichkeit, Glaubwürdigkeit, Fairness und Verlässlichkeit. Verkaufsargumente waren gestern, heute sind Kaufargumente gefragt. Die Welt des Verkaufens hat sich mit Internet

und social media gravierend gewandelt. In diesem Buch erlebst du die neue Welt: VERKAUFEN 4.0 - mit WERT und NUTZEN, Persönlichkeit und ohne Preisdiskussionen. Telefonische Kaltakquise stellt für jeden Verkäufer eine große Hürde dar. Mit einer zielgenauen Vorbereitung kann sie jedoch erfolgreich überwunden werden. „Bei Anruf Termin“ zeigt Ihnen mit welcher inneren Einstellung Sie sicher an die Kaltakquise herangehen, welche Vorbereitungen Sie im Vorfeld eines Telefonkontakts treffen müssen und wie Sie das Gespräch aktiv

beeinflussen, um einen qualifizierten Verkaufstermin zu vereinbaren. Nur ein solcher Termin ist das erfolgreiche Sprungbrett zu mehr Umsatz. Besonders nützlich: Zahlreiche Formulierungsbeispiele für Gesprächseröffnung und Einwandbehandlung, individuell anzupassen an den persönlichen Akquisealltag. Neu in der 4. Auflage: Die neuen Herausforderungen durch Social Media und Telefonparty. „Mit diesem Buch legt Fink einen praxisorientierten Leitfaden für effektive Terminvereinbarung im Verkauf vor. Bestens geeignet für alle Verkaufseinsteiger

und zur Auffrischung von Profis.“ acquisa „Mit diesem Buch legt Fink einen praxisorientierten Leitfaden für effektive Terminvereinbarung im Verkauf vor. Bestens geeignet für alle Verkaufseinsteiger und zur Auffrischung von Profis.“ acquisa Voice sells - Ihre Stimme verkauft! Das gilt im wörtlichen Sinne in jedem Verkaufsgespräch und für jeden Verkäufer. Das gilt im übertragenen Sinne für jedermann, denn wir alle „verkaufen“ tagtäglich unsere Ideen, Argumente und uns als Person. Stimme ist ein Schlüsselreiz in der Kommunikation. Sie

entscheidet über Sympathie und Überzeugungskraft. Ein Vorstand mit piepsiger Stimme, ein nuschelnder Marketingchef? Undenkbar. Wenn die Stimme nicht stimmt, verpuffen die Worte ohne Wirkung. Menschen führen mit ihrer Stimme. Sie verkaufen mittels Stimme. Arno Fischbacher ist spezialisiert darauf, Menschen in der Wirtschaft die Kraft ihrer Stimme erfahren zu lassen. Sein Ansatz ist effizient und ganzheitlich zugleich. Er setzt auf einfache, sofort umsetzbare Kurzübungen und Tools, um die eigene Stimme in jeder Phase von Gesprächen, Verhandlungen und

Präsentationen zur Wirkung zu bringen. Zahlreiche Beispiele aus dem Unternehmensalltag machen das Gesagte erleb- und umsetzbar. Am Tag vor seinen Abschlussprüfungen im ersten Studienjahr gewann Alex Banayan in einer Fernsehspielshow ein Segelboot, verkaufte es und nutzte das Geld zur Finanzierung seiner Mission, die erfolgreichsten Menschen der Welt aufzuspüren und von ihnen zu lernen. Durch persönliche Interviews mit Bill Gates, Jane Goodall, Steve Wozniak, Larry King, Jessica Alba und vielen anderen entschlüsselte Banayan das, was

sie alle gemeinsam haben: Sie haben den unkonventionellen Weg eingeschlagen, sind durch die »dritte Tür« gegangen. Banayan verrät erstmals die Strategien und Werkzeuge der Erfolgreichsten der Erfolgreichen, um an die Spitze zu gelangen. Die meisten Unternehmer glauben genau zu wissen, was in ihrer Firma im Argen liegt. Die Praxis zeigt aber, dass viele Unternehmen an den falschen Problemen arbeiten und stets die gleichen Fehler wiederholen. Um die tatsächlichen Fehlerquellen systematisch zu erfassen, hat Jochen Sommer einen Firmenscan

entwickelt: In nur vier Tagen können damit die entscheidenden Geschäftsprozesse eines Unternehmens analysiert und verbessert werden, vom Marketing und Support bis hin zu den Finanzen. Aus den Ergebnissen zahlreicher Firmenscans hat Jochen Sommer die häufigsten Fehler in Unternehmen herausgearbeitet und mit einem praxistauglichen Lösungsansatz versehen. Unternehmer und Manager erhalten so eine umfassende Potenzialanalyse und ein Instrument zur Optimierung von Unternehmensprozessen. Denn nur, wenn diese reibungslos laufen,

bleibt Zeit für die eigentlichen Führungsaufgaben! Die Länder des ehemaligen Ostblocks liegen für viele angehende oder wechselwillige Führungskräfte, Fachkräfte und Gründer außerhalb ihres Wahrnehmungsfeldes. Dabei bieten sich gerade dort für Österreicher und Österreicherinnen interessante Betätigungsfelder und außerordentliche Karrierechancen. Wie klappt der Einstieg? Wie lässt sich der Aufenthalt vor Ort organisieren? Was ist in Sachen Kultur, Mentalität und Kommunikation zu beachten? Und nicht zuletzt: Wie lassen sich die im Ausland

erworbenen Kompetenzen nach der Rückkehr in die Heimat für die weitere berufliche Karriere nützen? Ein praktischer Ratgeber, der hilft, Grenzen zu überschreiten - und Karriere zu machen. Dieses Buch ist an alle Menschen gerichtet, die neu in die Personaldienstleistung einsteigen und noch viele offene Fragen haben. Genauso ist dieses Buch auch für Menschen mit Berufserfahrung aus der Personaldienstleistung interessant, um ein paar Praxistipps zur Kunden- und Mitarbeitergewinnung zu erhalten. Besonderes Augenmerk des Buchs liegt auf der

ausführlichen  
Einwandbehandlun  
g. Durch gezielte  
Einwandbehandlun  
g das "NEIN" des  
Kunden in ein "JA"  
umwandeln.  
Kennen Sie Günter?  
Günter ist Ihr  
innerer  
Schweinehund. Er  
lebt in Ihrem Kopf  
und bewahrt Sie  
vor allem, was neu,  
mutig oder  
anstrengend klingt.  
Er rät „Lass das  
sein, viel zu  
schwierig!“,  
„Mach’s so wie  
immer!“,  
„Unmöglich -  
gerade in heutigen  
Zeiten!“ oder „Fang  
lieber erst morgen  
an!“. Auch im  
Geschäftsleben  
verhindert Günter  
Erfolg:  
„Selbstständigkeit?  
Zu gefährlich!“,  
„Smarter arbeiten?  
Kann ich nicht!“,  
„Erfolg? Ist sowieso

nur Zufall!“  
Auweia! Besser  
also, Günter  
bekommt gute  
Tipps, wie er Sie in  
Zukunft unterstützt:  
Wie gewinnt man  
Kunden? Was  
macht gute Chefs  
aus? Welche  
Geschäftsmodelle  
funktionieren? Wie  
baut man sich ein  
lukratives Business  
auf und bleibt  
langfristig motiviert  
und erfolgreich?  
Machen Sie eine  
spannende Reise  
durch wichtige  
Erkenntnisse aus  
Motivations- und  
Verkaufpsychologi  
e, Leadership und  
Unternehmertum!  
Garantiert  
humorvoll  
dargeboten - samt  
innerem  
Schweinehund und  
witzigen  
Illustrationen von  
Timo Wuerz.  
Warum scheitern so

viele Verkäufer?  
Weil ihr  
Verkaufstrichter  
leer ist. Warum ist  
ihr Verkaufstrichter  
leer? Weil sie nicht  
akquirieren!  
Verkäufer sind  
hungrig nach  
Informationen, wie  
sie in der heutigen  
Welt des  
VERKAUFEN 4.0  
neue Kunden  
gewinnen. Im  
Vertrieb ist die  
Akquise weiterhin  
der zielgerichtete,  
effektivste und  
effizienteste Weg,  
um deine  
potentiellen Kunden  
anzusprechen. Mit  
keinem anderen  
Medium hast du  
Gelegenheit, direkt  
und zeitnah mit  
deinen  
qualifizierten  
Interessenten zu  
sprechen. Greif zum  
Telefon und ruf  
deine Interessenten  
an, oder wartest du

darauf, dass dich deine Interessenten anrufen? Träum weiter, Fritz! Ich habe in den letzten zwanzig Jahren noch keinen Geschäftsführer getroffen, der gesagt hat: "Meine vier Verkäufer habe ich entlassen - die Aufträge bekommen wir jetzt nur noch übers Internet!" Wie du erfolgreich akquirierst und neue Kunden gewinnst, habe ich dir in diesem Buch aufgeschrieben. Umsatzdruck, Konkurrenzdruck, Preisdruck sind in der heutigen Verkaufswelt an der Tagesordnung. Die Herausforderungen für Verkäufer und Unternehmen steigen. Wie besteht man in diesem

Haifischbecken? Die meisten Unternehmen und Verkäufer definieren sich über das Was und das Wie, also über ihr Unternehmen, ihr Produkt und ihre Leistung. Erfolgreiche Unternehmen definieren sich über das Warum, sie sind Profiler ihrer Kunden. Als Profiler kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden und damit sind Preis- und Konkurrenzschlacht kein Thema mehr. Sie können in Ihren Kunden lesen wie in einem Buch. Verkaufsprofilerin Katja Porsch vermittelt Ihnen, wie Sie Ihren Kunden lesen und lenken lernen und ihm immer den richtigen Köder ins Becken werfen. Mit

der Profiling-Methode verkaufen Sie anders als alle anderen und haben dadurch einen klaren Wettbewerbsvorteil. Alle wichtigen Kernbotschaften sind zu einer Profiler-Matrix zusammengefasst. Das Buch gibt Ihnen Werkzeuge an die Hand, die in der Praxis funktionieren und sowohl im b2b- wie im b2c-Bereich anwendbar sind. Zahlreiche praktische Beispiele erleichtern die Anwendung in der Praxis. Dennoch: Die Umsetzung und den Transfer zu der eigenen Branche und den eigenen Produkten kann Ihnen das Buch nicht abnehmen. Aber es ist so aufgebaut, dass



dieser Schritt so einfach wie möglich wird. So gewinnen Sie neue Kunden! Sie suchen neue Kunden und möchten Ihren Umsatz steigern? Dann ist die Kaltakquisition für Sie ab heute Pflichtprogramm. Viele scheuen davor zurück, weil sie nicht wissen, wie sie einen unbekanntem Kunden ansprechen sollen, und die Ablehnung fürchten. Mit der richtigen Strategie und einer positiven Einstellung zum Verkauf wird Ihnen das Akquirieren Spaß machen und Sie zum Erfolg führen. Dieses Buch stellt die fünf Sprossen der Akquisitionsleiter vor. Es zeigt Schritt für Schritt, wie Sie

sinnvoll vorgehen, um neue Kunden zu gewinnen, insbesondere, welche Mittel und Wege sich in der Kaltakquisition eignen und welche nicht. Zahlreiche Übungen lassen sich unmittelbar in die Praxis umsetzen. Wir alle sind Verkäufer, jeden Tag. Wir verkaufen uns, unsere Ideen, Produkte oder Dienstleistungen. Deshalb ist es wichtig, überzeugend und effektiv zu kommunizieren. Gespräche werden im Alltag jedoch oft standardisiert, wir empfinden sie als anstrengend oder kommunizieren unter Druck. Dabei können gute Kommunikation und der Weg ins Herz

anderer Menschen so einfach sein. Manchmal genügen ein Lächeln, Respekt und Präsenz im Moment. Damit auch Sie die Türen zu den Herzen Ihrer Gesprächspartner öffnen, begleitet Ilona Lindenau Sie in allen Phasen des Kundenkontakts und vermittelt mit brillanten Kundenflüstertipps, wie Sie Ihr Gegenüber durch die richtige Ansprache begeistern. Auf ebenso anschauliche wie unterhaltsame Weise führt Jürgen Hauser in die Kunst des Networkings ein. Er beschreibt, wann, wo und wie Verkäufer Kontakte knüpfen können und welche Networking-

Techniken in den unterschiedlichen Phasen des Verkaufszyklus geeignet sind, langfristige Bindungen zu den Kunden zu schaffen. Neu in der 3. Auflage: Welche Fettnäpfchen und Fallstricke beim Networking lauern und wie Sie sie vermeiden. Did you really negotiate the best possible conditions? Are you so good as a professional purchaser in the company that you really enjoy (price) negotiations? In the future you will be able to answer these questions with a clear "Yes". This book written by the well-known negotiation trainer Urs Altmannsberger

provides you with a convincing modular system with the best tools for every negotiation situation. In this way you will always receive the best possible purchasing conditions as a professional purchaser in the company and become a top negotiator yourself. "Urs Altmannsberger lives what he teaches - this can be felt in this entertaining and practical textbook and reference work. Some of the strategies and tools explained are so ingeniously simple that they can be used and implemented immediately and lead to ideal negotiation results." Stefan

Stark, Innovation Manager Mobility Services, BMW Group "Top negotiation training using numerous practical examples: This book convinces through lively dialogues and a multitude of action alternatives." Horst Wiedermann, Chairman of the Federal Board of BME e.V. "This book should actually not exist! Because all negotiation strategies and tricks are revealed here." Peter Tschötschel, Senior Consultant, T-Systems International GmbH Großspenden und Unternehmensspenden stellen einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Fundraising dar und erfordern bei

der Akquise besondere Herangehensweise n. Nur mit einer gezielten und persönlichen Ansprache lassen sich Großspender und Unternehmer als Unterstützer gewinnen. Schritt für Schritt erläutert Andreas Schiemenz – selbst mit langjähriger Erfahrung im Bereich des Fundraising für Großspender und Unternehmen in verschiedenen Non-Profit-Organisationen – wie Sie die richtigen Ansprechpartner finden und auswählen, eine individuelle Kommunikationsstrategie entwickeln, Gespräche mit potenziellen Spendern effizient

nachbereiten und wie Sie Geber zu langfristigen Spendern machen. Dabei werden sowohl die strukturellen Prozesse bei der Tätigkeit von Spendenorganisationen beleuchtet als auch die praktische Umsetzung anhand zahlreicher Praxisbeispiele vorgestellt. „Fundraising macht Menschen glücklich“ – die Geber, die Spendensammler und die Menschen, denen mit den finanzierten Projekten geholfen werden kann. Zwei markante Umbrüche genügen, um sich die Notwendigkeit für ein neues Management des persönlichen Verkaufs vor Augen

zu führen. Erstens, die Menschen lassen sich heute nicht mehr in eine Schablone pressen. Noch nie war die Vielfalt an Motiven, Wertvorstellungen und Lebensentwürfen so groß wie heute. Zweitens, die Automatisierung macht auch vor dem Verkauf nicht halt. Die Berechtigung dieser Funktion wird sich in Zukunft aus dem menschlichen Mehrwert ergeben, den sie zu bieten vermag. Wer Verantwortung für den Verkauf trägt, muss daher seine Mitarbeiter, seine Kunden und letztlich sich selbst besser verstehen. Dazu liefert dieses Buch die nötigen Grundlagen sowie

anschauliche Beispiele aus der Praxis des persönlichen Verkaufs. Deutlich bessere Ergebnisse in Preisverhandlungen erzielen Für viele Unternehmer, Manager, Selbständige und Angestellte im Vertrieb gehören Preisverhandlungen zum Alltag. Gleichzeitig herrscht bei keinem anderen Thema so viel Unsicherheit wie beim Thema "Preis". Wenn es in die Verhandlung geht, dann geht es um viel. Was sich aber kaum ein Anbieter bewusst macht: Für Kunden sind Preisverhandlungen ein professionelles Spiel! Es wird Zeit, dass Sie dieses Spiel durchschauen

und mitspielen - nach Ihren Regeln: auf Augenhöhe, bewusst, fair und erfolgreich. In diesem Praxis-Ratgeber erfahren Sie deshalb: - Wie lassen sich Kunden-Bluffs sicher und garantiert immer durchschauen? - Wie verhandeln mächtige Kunden? Mit welchen Tricks und Strategien arbeiten professionelle Einkäufer? - Was können Sie ihnen konkret entgegensetzen und wie genau geht das? - Und vor allem: Wie können Sie dieses neue, exklusive Wissen nutzen, um künftig höhere Preise durchzusetzen? Alle Antworten und Methoden dazu liefert dieses Buch - inklusive vieler

Anwendungsfälle und Praxis-Beispiele "Tim Taxis", Verhandlungsmethodik ist nicht nur neu, sie ist überhaupt die einzige, die in der Praxis wirklich funktioniert." Boris von Brevern, Head of Business Development DACH, Radial GmbH "Wir arbeiten international mit Tim Taxis zusammen. Seine Methoden funktionieren auf der ganzen Welt." Hans-Martin Schweizer, CPO & CVP, Infineon Technologies SALES hat sich drastisch verändert. Lange schon haben wir die analogen Zeiten hinter uns gelassen und alles wird digitaler,

schnellebiger und komplexer. Wie in vielen anderen Bereichen hatte diese Entwicklung auch deutliche Auswirkungen auf den Verkauf - und hat diesen hinsichtlich Digitalisierung nachhaltig geprägt: Soziale Netzwerke, allen voran LinkedIn, haben Haustürgeschäfte, Cold Calls und die Pinnwand mit Stellenanzeigen längst abgelöst. Diese Neuerungen bringen unzählige Chancen und Möglichkeiten mit sich. Doch um diese erfolgreich wahrzunehmen, ist ein aktives Umdenken unabdingbar und die Erfahrung von Experten wie Baschi Sale umso wertvoller. Im

harten Wettbewerb führen qualifizierte Verkaufsgespräche zu dauerhaftem Erfolg. Verkaufen heißt beraten und Kundenbedürfnisse erkennen. Wie Sie Ihr Produkt erfolgreich in Szene setzen, sich von der Konkurrenz abheben und gezielt Abschlüsse herbeiführen, erfahren Sie in diesem Buch. Inhalte: - Souverän am Telefon: Termine vereinbaren, Gespräche protokollieren - Mehr Erfolg im Verkaufsgespräch: informieren, argumentieren, präsentieren - So meistern Sie Schwierigkeiten: nachfassen, Reklamationen, Lieferverzug - Wie Sie

Verkaufsgespräche nachbereiten Was macht Telefonverkäufer erfolgreich? Erstens die richtige Einstellung und zweitens die richtigen Techniken und Methoden - so die Vertriebs- und Kommunikationsexperten Ricarda Zartmann und Lothar Stempfle. „Aktiv verkaufen am Telefon“ zeigt, wie es gelingt, sich optimal auf Gesprächspartner einzustellen, und begleitet den Leser Schritt für Schritt durch die Phasen eines telefonischen Verkaufsgesprächs. Telefonverkäufer und Call Center Agents erfahren, wie sie sich professionell auf das Telefonat vorbereiten, die Phasen des

Gesprächs  
erfolgreich  
gestalten und den  
Kontakt gezielt  
nachbereiten. Mit  
Beispielskripten  
und konkreten  
Tipps für die  
wichtigsten  
Gesprächssituation  
en am Telefon:  
Neukundenakquisiti  
on,  
Terminvereinbarun  
g, Nachfassen von  
Angeboten,  
Preisgespräche,  
Reklamationsgespr  
äche,  
Kundenrückgewinn  
ung und  
Mahngespräche.  
Ein wertvoller  
Praxisleitfaden für  
alle, die  
professionell  
telefonieren und  
ihre Verkaufsquote  
am Telefon  
dauerhaft  
verbessern wollen.  
Neu in der 2.  
Auflage:  
Kundengewinnung

mit Provozierendem  
Problemlösungsver  
kauf Lernen Sie mit  
diesem Buch, wie  
Sie im digitalen  
Zeitalter Ihre  
Neukundengewinnu  
ng vorantreiben! Im  
Rahmen der  
Digitalisierung ist  
es nicht leicht,  
Neukunden durch  
bisher bekannte  
Akquise-Strategien  
zu gewinnen. Der  
Vertrieb via Telefon  
ist heutzutage zwar  
nicht unmöglich, es  
handelt sich jedoch  
auch nicht um  
einen der  
beliebtesten  
Vertriebskanäle.  
Dieses Buch zeigt  
Ihnen daher, wie  
Sie mittels digitaler  
Neukundengewinnu  
ng Ihre Zielgruppe  
erweitern. Zudem  
beantwortet es  
Ihnen Fragen wie:  
„Wie verändert die  
Digitalisierung den  
Vertrieb und die

Kundenbeziehung  
en?“ oder „Welche  
Chancen bieten  
sich, die es im  
'analogen' Business  
nicht gab?“. Ein  
Buch über Akquise:  
So viele Methoden,  
digital Neukunden  
zu gewinnen.  
Dieses Werk richtet  
sich an  
Führungskräfte und  
Mitarbeiter aus  
Vertrieb und  
Marketing. Sie  
erhalten in diesem  
Buch einen  
Überblick über  
digitale Werkzeuge  
zur  
Kundengewinnung.  
Weiterhin zeigt  
Ihnen Stephan  
Heinrich mittels  
konkreter Beispiele,  
warum so viele  
Firmen ihr  
Potenzial nicht  
restlos  
ausschöpfen.  
Gleichzeitig stellt er  
klar, dass die  
digitale Business-

Transformation  
viele Möglichkeiten  
für die  
Neukundenakquise  
mit sich bringt:  
Marketing als Lead-  
Generator Big-Data  
CRM Social-Media  
Verkaufsgespräche  
mit Skype & Co  
usw. Dieses Buch  
über digitale  
Neukundengewinnung  
soll Ihnen dabei  
helfen, eine  
Bestandsaufnahme  
in Ihrem  
Unternehmen  
vorzunehmen. Um  
das Geschriebene  
besser zu  
verinnerlichen,  
können Sie sich die  
SN More Media-  
App kostenfrei  
herunterladen und  
die Videos zu den  
einzelnen Akquise-  
Strategien ansehen.  
Telefongespräche –  
sei es mit Kunden,  
Kollegen oder  
Vorgesetzten - sind  
die häufigsten

Geschäftskontakte  
überhaupt. Um  
dabei erfolgreich zu  
sein, müssen Sie  
Ihre Telefonate  
professionell und  
überzeugend  
gestalten. Der  
TaschenGuide zeigt  
Ihnen, wie Sie  
zeitsparend, ziel-  
und  
empfängerorientiert  
telefonieren. Mit  
Hilfe von  
Checklisten und  
kleinen Übungen  
lernen Sie, wie Sie  
Ihren  
Gesprächspartner  
überzeugen und  
wie Sie mit  
schwierigen  
Anrufern und  
heiklen Situationen  
umgehen. Sie  
erfahren das  
Wichtigste über  
Verkaufen am  
Telefon sowie über  
Sprechtechnik und  
Rhetorik. Inhalte: -  
Formulieren,  
Argumentieren,

Fragen, Zuhören -  
Rhetorik-Tipps fürs  
Telefon - Stimme  
und Sprechtechnik -  
so verbessern Sie  
Ihre  
Telefonkompetenz -  
Vom  
Gesprächseinstieg  
bis zum Abschluss -  
die sechs Phasen  
eines erfolgreichen  
Telefonats - Mit  
Tipps für heikle  
Situationen Dieses  
Buch liefert  
Verkaufs- und  
Vertriebsmethoden  
sowie erprobte  
Werkzeuge für die  
tägliche Praxis in  
der Führung von  
Vertriebsmitarbeitern.  
Nikolaus Rauch  
dokumentiert  
Inhalte und Fragen  
im gesamten  
Vertriebsablauf:  
von der Suche nach  
Kundenbedürfnissen  
über die  
Entstehung von  
Leistungen bis hin  
zur

Kundenbetreuung. Das Buch hilft bei der Gestaltung einer gemeinsamen vertrieblichen Vision und dem Aufbau einer erfolgreichen Community of Practice. Bessere Ergebnisse im Vertrieb sind garantiert! MEHR UMSATZ - GRÖßERE MARGE - SICHERER GEWINN Zu teuer! - mit dieser Kundenaussage plagen sich alle Verkäufer in der Verhandlung ab. Jetzt direkt einen Nachlass geben - ja oder nein? Die Entscheidung fällt schwer. Denn Provision und Marge stehen auf dem Spiel. Damit ist jetzt Schluss! Als langjähriger Einkaufsprofi und Verhandlungstraine

r im Einkauf weiß Urs Altmannsberger, an welcher Stelle der Verhandlung Verkauf und Vertrieb unnötig viel Geld und Marge verschenken. Wie Sie das künftig besser lösen und dabei mit jedem Auftrag mehr Marge erreichen, zeigt dieses praktische Handbuch mit konkreten Handlungsmustern und vielen Sprachbeispielen aus der Praxis. "Pflichtlektüre für den Vertrieb!" Volker Nordberg Chief Sales Officer, FA Business Solutions GmbH "Ich werde dieses Buch als Geschenk jedem meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

übergeben." Michael Wozny Dipl. Betriebswirt (FH), CEO GL Leasing B.C. Inc. Canada "Gewinnmaximierung beginnt beim Vermeiden von unnötigen Rabatten und dem Verschwenden von Zeit an Phantom-Anfragen." Sascha Meyer, Leiter Verkauf & Marktmanagement Human Mobility Otto Bock HealthCare Deutschland GmbH "Der unterhaltsame und interaktive Stil dieses Buches macht das Lesen lebendig. Es macht neugierig und wissbegierig." Gabi Jung, Servicemanagerin Logicalis GmbH Sie verkaufen erklärungsbedürftige Produkte oder



beratungsintensive Dienstleistungen? Dann verfügen Sie über ein Fachwissen, das weit über das jedes Kunden hinausgeht. Wie ein Passagier im Flugzeug auf den Piloten, ist Ihr Kunde auf Sie als Verkäufer angewiesen, der ihn verantwortlich und sicher ans Ziel – zum Abschluss – führen muss. Wie Sie einen erfolgreichen Vertriebsprozess aufbauen, zeigt Ihnen Ralph Guttenberger in diesem Praxis-Ratgeber. Der erfolgreiche Vertriebstrainer und ehemalige Jetpilot vergleicht Verkaufen mit Fliegen und erläutert Schritt für Schritt den gesteuerten

Verkaufsprozess vom Start bis zur Landung – also durchgeplant vom Erstkontakt bis zur geführten Kaufentscheidung. Kommen Sie an Bord und starten Sie das Flug-Training! Erfolgreiche Landung garantiert! »Den Bereich >Verkauf >Punktlandung Dr. h. c. Dieter Fröhlich, Präsident des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. »Der Verkäufer erhält eine Fülle von sofort umsetzbaren Praxistipps und Checklisten, mit denen Verkaufen effektiver und einfacher wird. Wenig Theorie, viel umsetzbare Praxis, aufgelockert durch nachdenkenswert

Geschichten. Mein Urteil: rundum lesenswert.« Jürgen Dawo, Geschäftsführer Town & Country Franchise-International Im Vertrieb komplexer Produkte und Lösungen, wie etwa der IT- und Telekommunikation sbranche, sind Verkäufer besonders gefordert: Beim Kunden gibt es mehrere Ansprechpartner, zahlreiche Optionen stehen zur Auswahl, und es ist oft schwierig, die Lösungen miteinander zu vergleichen. Wer hier punkten will, kommt ohne systematische Vorgehensweise nicht aus. Robert Klimke und Manfred Faber,

beide erfahrene Berater, beschreiben in diesem Buch die Besonderheiten im System- und Lösungsvertrieb. Sie liefern 30 aufeinander aufbauende Schritte für den erfolgreichen Vertriebsprozess. Verkaufsleiter, Vertriebsdirektoren und Key Account Manager erfahren, wie sie die für sie „richtigen“ Kunden identifizieren und ihren Zielmarkt bestimmen, eine einzigartige Lösung für den Kunden in ihrem Angebot entwickeln, Verkaufsgespräche optimal vorbereiten und überzeugend präsentieren. Praktische Beispiele, Schaubilder und Checklisten

erleichtern die Umsetzung in die Praxis. Ein wertvoller Ratgeber für mehr Kunden, mehr Abschlüsse und mehr Umsatz im Lösungsvertrieb! Neu in der 2. Auflage: Effektive Nutzung von einfachen Vertriebskennziffern, Pipeline- und Forecast-Zuverlässigkeit, Vertrieb im Homeoffice. „Ein spannendes Buch. Den Autoren gelingt ein erstaunlicher Spagat: Sie reduzieren die real existierende Komplexität, ohne zu banalisieren. Sie demonstrieren die Vielschichtigkeit heutiger Vertriebsherausforderungen und liefern gleichzeitig konkrete

Handlungsempfehlungen für Praktiker. Sie denken Vertrieb neu und bleiben ihrer systemischen Professionalität treu. Ein mutiges Buch, ein anderes Buch.“ Marc Minor, Institut für systemische Führungskultur, Heroldberg Das Erfolgskonzept der fokussierten B2B-Neukundengewinnung 3. überarbeitete und erweiterte Auflage (Stand: Januar 2023) Wie interessant wäre es für Sie, eine Methode zu beherrschen, mit der Sie problemlos große Schlüssel-Kunden gewinnen, die Ihnen regelmäßig den gewünschten Umsatz und Ertrag garantieren? Viele Menschen sind nach wie vor

überfordert bei dem Thema Neukundengewinnung. Ist die klassische Kaltakquise noch zeitgemäß, oder sollten Sie vielmehr auf die neuen Online-Marketing-Trends zur Leadgenerierung setzen? „Kaltakquise - aber richtig!“ ist nicht nur ein detaillierter Leitfaden für das innovative Konzept Fokussierte B2B-Neukundengewinnung, sondern vermittelt darüber hinaus einen ganzheitlichen Ansatz, wie moderner Vertrieb heute funktioniert, von der Erstkontaktaufnahme bis zum Auftrag. Die Direktansprache von Unternehmen auf hoher

Entscheider-Ebene ist die effizienteste Möglichkeit, neue Business-Kunden und vor allem bedeutende Key Accounts zu akquirieren, aber nur, wenn Sie es „richtig“ machen. Die in diesem Buch vorgestellte Methode basiert auf mehr als 25 Jahren Vertriebserfahrungen, die ständig weiterentwickelt und an das heutige Kommunikationsverhalten angepasst wurden. Verkaufen geht nicht mehr so wie vor zwei oder drei Jahrzehnten, denn die klassische Kaltakquise hat ausgedient. Lernen Sie in diesem Buch, wie das Gewinnen von absoluten Top-Kunden heute funktioniert. Freuen Sie sich auf eine konkrete

Umsetzungsunterstützung mit zahlreichen Praxisbeispielen, die in der Verkaufsrealität tatsächlich so funktioniert haben. Profitieren Sie darüber hinaus von der Expertise aus mehreren Tausend B2B-Kundenterminen und Vertriebsvorgängen. Das Erlernte können Sie unmittelbar für Ihre eigene Kundenakquise einsetzen. Sie erhalten in diesem Buch vielfältige Ideen und Impulse, wie Sie das Konzept auf IHR Business und IHR Geschäftsmodell übertragen können. Der Schlüssel zur erfolgreichen Akquise von neuen Kunden liegt

künftig nämlich in der hohen Individualisierung Ihrer Kundenansprache. Verkaufen an Geschäftskunden kann leicht gehen! Nutzen Sie die Möglichkeiten moderner Kundenakquise, die in "Kaltakquise - aber richtig!" ausführlich und sehr praxisorientiert dargestellt werden. Das Buch wurde empfohlen von "getAbstract", der Fachzeitschrift "SalesExcellence" sowie dem Portal "Vertriebszeitung.de". Der erfolgreiche Erstkontakt am Telefon ist eine der schwierigsten Vertriebsaufgaben im Business-to-Business-Umfeld. Gleichzeitig ist und bleibt das Telefon

der effektivste Weg zu neuen Kunden - sowohl für die Termin-Vereinbarung als auch für das Telesales. In diesem Ratgeber verrät einer der gefragtesten Vertriebstrainer Deutschlands die Geheimnisse der erfolgreichen Telefonakquise. Sie entwickeln eine neue Herangehensweise, mit der Sie sich erfrischend von anderen Anrufern abheben, weil Sie genau das Gegenteil von dem tun, was alle anderen machen. So macht Akquise Spaß: Ihnen und dem Kunden! Inhalt: - Endlich auf Augenhöhe akquirieren und gleichzeitig überdurchschnittlich

erfolgreich sein - Eigene Muster erkennen und eine positive Erwartungshaltung entwickeln - Neue Gesprächseinstiege mit Sogwirkung kennenlernen und sofort anwenden - Praxiserprobte Dialogbeispiele für den direkten Einsatz in Ihrer täglichen Arbeit "This outstanding book goes straight to the heart of successful selling, showing you how to develop unshakable self-confidence in every sales situation" (Brian Tracy, author of Ultimate Sales Success). "A no does not mean that you should give up," argues sales maven Martin Limbeck. "On the contrary, a no means you should

keep at it." Selling is easy if you can offer the lowest price or a top brand that everyone wants. But what if you don't? What if the client says no? In sales, rejection comes with the territory. You will hear no, and you will hear it frequently. It's normal. What's important is what you do with that no . . . The right attitude toward selling is your key to success. Passion, pride, and perseverance are your most important assets. No Is Short for Next Opportunity will inspire you to develop the proper mindset for selling and to seal more deals. "This book is not an option for anyone who has

ever heard the word "no"—buy it and read it today and start getting 'yes' tomorrow." —Jeffrey Gitomer, author of *The Little Red Book of Selling* "This book will keep you going and growing throughout your career. I recommend it." —Mark Sanborn, author of *The Fred Factor* and *You Don't Need a Title to Be a Leader* "This book is bigger than sales. It's a book about lifelong success. Your success." —Randy Gage, author of the New York Times-bestseller *Risky Is the New Safe* "Read Martin Limbeck's book and you will learn how to get past the no and realize your true potential." —Ron Karr, author

of *Lead, Sell or Get Out of the Way* "Compelling, complete, and courageous, this book will show you how to sell successfully to others and how to overcome the objections of even your most important client—you. I got new ideas and a new sense of hope from the very first page!" —Monica Wofford, CSP, CEO, Contagious Companies Inc. and author of *Make Difficult People Disappear* Wir haben in den letzten 50 Jahren im Verkauf einen starken Wertewandel erlebt. Früher spielten die persönlichen Beziehungen zwischen Kunden

und Verkäufern eine große Rolle, in den Siebzigerjahren entwickelte sich der Trend des Hardselling und seit dem Durchbruch des Internets haben sich Kaufvorgänge anonymisiert. Heute verstehen sich Kunden und Lieferanten als Team und denken gemeinsam und partnerschaftlich über Lösungen nach. Für den Verkauf entstanden auf diese Weise Trends, die sich in nachvollziehbaren Wertelevels manifestieren. Mit dem vorliegenden Buch gehen Sie den Fragen nach: Passen wir noch zu unserem Markt? Wohin wird sich das Kundenumfeld entwickeln? Die Auseinandersetzung

damit kann Ihnen helfen besser zu verstehen, wo Sie, Ihr Team, Ihre Organisation und Ihr Markt stehen und welche nächsten Schritte in der Entwicklung möglich und vielleicht notwendig sind. Lehrkräfte in der Erwachsenen- und Weiterbildung bewegen sich in einem weitgehend unregulierten Arbeitsfeld. Anders als in klassischen Professionen sind Zugänge und Tätigkeitsausübungen nicht reglementiert. Die Aufträge der Lehrenden sind meist zeitlich befristet und müssen immer wieder neu akquiriert werden. Welche Erfahrungen Kursleiter:innen

und Trainer:innen mit Rekrutierungssituationen machen und welche Strategien sie entwickeln, untersucht die Autorin in ihrer Dissertation. Auf Basis von elf Interviews werden erstmals kontextspezifische Rekrutierungserfahrungen und -strategien freiberuflicher Lehrkräfte in der Erwachsenen- und Weiterbildung offengelegt. Die Ergebnisse ermöglichen Erkenntnisse über den Zugang zu Bildungsorganisationen als Auftraggeber und die Zusammenarbeit mit dem hauptamtlichen Personal. Die Autorin strukturiert

die Arbeitsteilung zwischen lehrendem und disponierendem Personal und diskutiert eine Systematik der Zusammenarbeit der beiden Gruppen. Keiner mag die Kaltakquise. Gleichzeitig ist und bleibt das Telefon der effektivste Weg zu neuen Business-Kunden. Stellt sich die Frage: Wie kann der telefonische Erstkontakt authentisch, einfach und überdurchschnittlich erfolgreich gelingen? Mehr noch: Wie kann die Telefonakquise sogar Spaß machen - Ihnen und dem Kunden? Die Antwort liefert dieses Buch. Der Autor zeigt darin nicht nur, WAS es

zu tun gilt, sondern vor allem auch: WIE genau. Kurz, prägnant, relevant - mit vielen 1:1-Beispielen aus der Praxis für die Praxis. Aus dem Inhalt: Heißstart: Akquise-Telefonate live Kaltakquise: Schluss mit Schema F Vorbereitung: Darauf sollten Sie achten Wie Sie das Vorzimmer erobern So gewinnen Sie den Entscheider Deutschlands Top-Trainer, Tim Taxis, ist etwas gelungen, was es schon lange nicht mehr gab: wirklich neue Ansätze in der Kaltakquise zu entwickeln. Diese Ansätze sind dabei so effektiv, dass sie in der Praxis wie selbstverständlich umsetzbar sind. Christian Petschik, Vice President

Sales, arvato AG - ein Bertelsmann Unternehmen Egal, ob es um Besuchstermine oder Interesse an einem Produkt geht, Anrufe bei potenziellen Kunden sind für die Akquirierung unerlässlich. Doch Akquise wird meist widerwillig betrieben und ist daher wenig erfolgreich. Hier setzen Stephan Magnus und Hans Vialon an. Die zentralen Faktoren einer gelungenen Akquise lauten Vorbereitung und Persönlichkeit. Durch den Einsatz mentaler Techniken kann Akquise professionell, elegant und erfolgreich betrieben werden. Dabei sind folgende Faktoren

entscheidend: z.B. die Visualisierung von Zielen oder der Umgang mit schwierigen Kunden und Stresssituationen. Akquise ist eine Herausforderung, die auch Spaß machen kann. Zum Buch Fundraising – In sieben Schritten zum Erfolg Viele gemeinnützige Organisationen, Vereine oder Institutionen stehen vor neuen Herausforderungen bei ihrer Finanzierung. Staatliche Mittel werden gekürzt oder gestrichen, Mitglieder- und Spenderzahlen stagnieren oder gehen zurück. Dieser Praxisratgeber führt ein in die Kunst des Fundraising. Er

beschreibt Schritt für Schritt, wie es gelingt, durch systematische Planung zusätzliche Mittel zu beschaffen. Das Buch bietet praxisrelevante Informationen vom Spendenbrief bis zum Sponsoringkonzept, vom Stiftungsantrag bis zur Bindung von Spendern, Mitgliedern und Ehrenamtlichen. Mit seiner Fülle an Fallbeispielen und Checklisten ist es der ideale Wegweiser bei der Suche nach neuen Finanzierungsquellen und -methoden. Die Neuauflage bietet außerdem Experteninterviews zu rechtlichen Neuerungen im Online-Fundraising und zum Umgang

mit Großspendern sowie aktuellste Inhalte zu innovativen Themen wie Crowdfunding, dem Einsatz sozialer Medien oder den Chancen und Risiken des Fundraisings in speziellen Umfeldern wie Hochschulen und Krankenhäusern. Zur Autorin Dr. Nicole Fabisch ist Professorin für Marketing und internationales Management an der EBC Hochschule Hamburg. Sie ist Mitglied im Deutschen Fundraising Verband e.V. und berät seit Jahren gemeinnützige Organisationen. Wenn durch Lebensmittelskandale, Billigproduktionen in Asien, verbotene



Preisabsprachen und vieles mehr der Argwohn der Konsumenten zunimmt und das Vertrauen in Geschäftspartner in Misstrauen umschlägt, haben Sie es als Verkäufer doppelt schwer, erfolgreich zu sein. Erfahren Sie in diesem Buch, wie Sie in fünf Schritten Ihre Vertrauenswürdigkeit erhöhen und damit Ihren Kunden die nötige Sicherheit geben, die sie brauchen, um dauerhaft und mit gutem Gefühl bei Ihnen zu kaufen. Nur wer seine Kunden als Partner sieht und sie auch so behandelt, kann sich von der grauen Masse der Verkäufer abheben und eine dauerhafte

Kundenbeziehung aufbauen. Verkaufen war nie herausfordernder: Das Kaufverhalten hat sich tiefgreifend verändert. Im Zuge der Digitalisierung sind Kunden heute besser informiert, fordernder und schneller als je zuvor. Der neue Experte heißt Kunde! Auch die Zahl der Verkaufskanäle hat sich in den letzten zehn Jahren dramatisch vervielfacht. Einkaufsstrukturen und Entscheidungswege in Unternehmen haben sich massiv gewandelt. Also ist es nur noch eine Frage der Zeit, bis Roboter und Computerprogramme den Vertrieb übernehmen? Keineswegs, so die

These von Vertriebskoryphäe Martin Limbeck. Für ihn steht fest: Verändertes Kaufverhalten erfordert auch neues VERKAUFSverhalten! Schon heute stehen nicht mehr Produkte und Dienstleistungen im Fokus, sondern der Mehrwert für den Kunden. Neugier, Mut und Menschenkenntnis werden damit zu den wichtigsten Verkaufsinstrumenten - die in Zukunft radikal darüber entscheiden, wer einen Kunden für sich gewinnen kann. Und wer könnte die dazu nötige Unterstützung und Orientierung besser geben als einer der reichweitenstärksten Vertriebsexperten

Deutschlands,  
Martin Limbeck? In  
seinem  
monumentalen  
Standardwerk zum  
Thema Verkaufen  
präsentiert Limbeck  
sein profundes,  
persönliches Know-  
how aus über 30  
Jahren Verkauf und  
Vertriebstraining.  
Vom Erstkontakt  
bis zur  
Abschlussfrage,  
vom  
Selbstmarketing bis  
zur  
Marktbearbeitungs-  
strategie, von der  
inneren Haltung,  
der Relevanz von  
persönlicher  
Weiterbildung bis  
zur Einstellung  
gegenüber dem  
Kunden, von  
klassischen  
Verkaufstechniken  
bis zum Umgang  
mit  
Hybridgesellschaft,  
Globalisierung und  
Buying Center -

Limbeck widmet  
sich detailliert allen  
Schritten des  
Verkaufsprozesses  
und lässt dabei kein  
Thema außen vor.  
Erfolgsreife  
Strategien,  
praktische Tipps  
und wertvolle  
Anregungen:  
„LIMBECK.  
VERKAUFEN.“ ist  
das Lebenswerk  
eines Verkäufers  
aus Leidenschaft -  
und ein  
umfassendes  
Praxisbuch für  
jeden, der auch in  
Zukunft erfolgreich  
verkaufen möchte!  
Kaum eine Branche  
hat die  
Digitalisierung so  
schnell und  
nachhaltig  
umgekrempelt wie  
den Verkauf.  
Kunden informieren  
sich online,  
bestellen online,  
empfehlen online.  
Herausforderungen

, denen sich jeder  
stellen muss, der  
heute Kunden  
gewinnen und  
dauerhaft halten  
will. Und während  
in den  
Unternehmen die  
Verunsicherung  
wächst, arbeiten  
Amazon & Co.  
schon am nächsten  
großen Ding. Fakt  
ist: Die  
Digitalisierung lässt  
sich nicht  
aufhalten. Es ist  
also höchste Zeit  
für eine  
Standortbestimmung:  
Wie haben sich  
der Markt, der  
Kunde und dessen  
Bedürfnisse  
verändert? Welchen  
technischen  
Fortschritt gibt es  
heute und wohin  
wird die Reise  
führen? Lars  
Schäfer nimmt  
diese Fragen zum  
Anlass, den  
digitalen Wandel in

der  
Verkaufsbranche in  
einem neuen,  
positiven Licht zu  
betrachten und die  
Chancen und  
Möglichkeiten  
aufzuzeigen, die er  
bietet. Denn trotz  
allen technischen  
Fortschritts geht es  
beim Verkauf vor

allem um Vertrauen  
und menschliche  
Beziehungen - in  
der digitalen Welt  
mehr denn je. Es  
kommt auf den  
Verkäufer, es  
kommt auf den  
Menschen an. Lars  
Schäfer zeigt in  
diesem Buch,  
welche Fähigkeiten

Verkäufer von  
morgen heute  
schon brauchen  
und wie sie diese  
erlangen oder  
optimieren -  
technisch und  
menschlich. Der  
neue Verkäufer ist  
eine digital-  
emotionale  
Wollmilchsau!