



PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



"Hot for Cold Calling in 45 Minutes"

Tim Taxis' Bestseller „Heiß auf Kaltakquise in 45 Minuten“ brandaktuell in USA erschienen

Köln, 06.05.2015 – Auf dem deutschsprachigen Markt ist das Booklet schon lange ein Bestseller, jetzt ist es auch auf dem US-Markt erschienen: der praxisorientierte Akquise-Helfer „Heiß auf Kaltakquise in 45 Minuten“ von Tim Taxis, dem Experten für nachhaltige Geschäftskundenakquisition. Englischsprachige, international aufgestellte Unternehmen, Vertriebler und Selbstständige können „Hot for Cold Calling in 45 Minutes“ – so der englische Titel – als Printausgabe oder als E-Book ab sofort weltweit beziehen: im deutschen Buchhandel, über international bekannte Buchhändler wie Barnes & Noble und natürlich online bei Webportalen wie amazon.com oder amazon.co.uk und amazon.de. Das Buch vereint im handlichen US-Taschenbuch-Format Tim Taxis' beste Praxistipps auf Englisch.

Große Nachfrage nach Akquise-Tipps von Tim Taxis aus dem englischen Sprachraum

Viele Vertriebsmitarbeiter haben global tätige Kundenunternehmen im Fokus und müssen so auch in englischer Sprache akquirieren. Eine englische Ausgabe von „Heiß auf Kaltakquise“ war daher ein vielfacher Wunsch. „In der Vergangenheit haben mich viele Anfragen nach einer englischsprachigen Fassung erreicht. Ich bin sehr glücklich, dass ich diesen nun nachkommen kann“, sagt Buchautor Tim Taxis. Schwerpunkt des englischen Booklets: Wie Vertriebsmitarbeiter im telefonischen Erstkontakt über das Sekretariat zum Entscheider im Kundenunternehmen durchgestellt werden und qualifizierte Entscheidertermine vereinbaren.

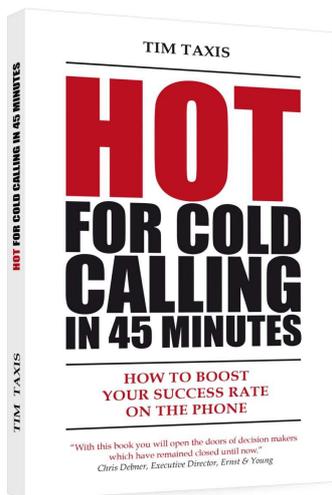
Know-how, Tipps und Tools für die Neukundengewinnung

Akquise-Experte Tim Taxis will dem Leser dabei vor allem die Angst vor der Neukundengewinnung nehmen, um das Gespräch dann mit den richtigen Strategien erfolgreich zu führen: Überzeugen ohne zu argumentieren. Keine manipulativen Techniken, sondern wertschätzende Kommunikation und zielgerichtete Gesprächsführung – und das mit Spaß und Charme. Das nötige Know-how – sowie zahlreiche Praxis- und Dialogbeispiele – liefert er in seinem englischen Booklet und im neuen E-Book.

Testimonial zum Buch:

„There are countless books on sales and prospecting. My impression is that they offer old wine in new skins. This book is completely different. It provides brand-new techniques which you've never seen before.“

Chris Debner, Executive Director, Ernst & Young



Ein Presse-Rezensionsexemplar und weitere Informationen erhalten Sie gerne bei:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
Petra Walther
Telefon: 0221 - 95 64 90 570,
E-Mail: redaktion@text-ur.de

Hot for Cold Calling
IngramSpark
107 Seiten, 8,49 US-D / 7,63 EUR
ISBN 978-3000470394

Hot for Cold Calling in 45 Minutes bei amazon.com:



Hot for Cold Calling in 45 Minutes bei amazon.de:



Über Tim Taxis

Tim Taxis ist der Experte für nachhaltige Geschäftskunden-Akquisition. Er ist Dozent an der ESB Business School der Hochschule Reutlingen und 'Trainer des Jahres 2012'. Der diplomierte Betriebswirt war viele Jahre in verschiedenen Vertriebspositionen in der Industrie und in Dienstleistungs-Unternehmen tätig. 2007 gründete er sein Unternehmen Tim Taxis Trainings. Heute zählt er zu den renommiertesten Vertriebstrainern und -Speakern im deutschsprachigen Raum.

Kontakt:

Tim Taxis Trainings, Mauerkircherstraße 94, 81925 München
Tel: +49 (0)89 - 62 18 99 57, tt@tim-taxis.de, www.tim-taxis-trainings.de

Ansprechpartner für die Presse:

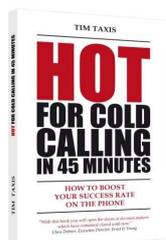
text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
Telefon: 0221 - 95 64 90 570, E-Mail: redaktion@text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:
[www.text-ur.de/newsroom/kudedetail/Tim-Taxis-Trainings](http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Tim-Taxis-Trainings)

Bildvorschau:



Tim Taxis



Buch „Hot for Cold Calling“