

BUCHTIPPS



Das Buch „Charismating“ mit den sieben Kapiteln Selfdiscovery, Customer-Reading, Branding, Story-Telling, Sensual Performing, Winning Leadership und Scouting ist definitiv nichts für Feinde von Anglizismen. Dabei ist es ein deutsches Verkaufsbuch, geschrieben in Gelsenkirchen von einem Professor der dortigen Fachhochschule. In dem Buch erklärt Claudius Schmitz, dass Verkäufer die Sinne ihrer Kunden kitzeln müssen, weil sie sich nicht mehr über den Preis locken lassen.

Claudius Schmitz: „Charismating – Einkauf als Erlebnis“. mi-Fachverlag, 303 Seiten, 39,90 Euro.