Literatur

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa**

Band (Jahr): **94 (1987)**

Heft 12

PDF erstellt am: **24.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Marktberichte Wolle/Mohair

Im Laufe des letzten Monats hat es der US-Dollar wieder einmal fertig gebracht, für Überraschungen zu sorgen. Hauptopfer dieser Währungsschwäche war dieses Mal die Börse und selbst bestkotierte Titel purzelten, dass es einem angst und bange werden konnte.

Vor einem Jahr hätte das noch für die Wolle verheerende Folgen gehabt; doch inzwischen hat sich die Situation in unserer Branche weitgehend zum Bessern gewendet. Jede Währungsveränderung wird sehr bald kompensiert, so dass sich nur geringe preisliche Verschiebungen ergeben. Die Wolle ist weltweit sehr gefragt, die Stocks sind verschwindend klein und die Preise sind auch heute noch durchaus akzeptabel. Man denke nur, dass vor ca. 30 Jahren für einen 64's Austral-Kammzug Vliese (21.5my/65 mm hma) Fr. 13.– bis 15.– bezahlt wurden und heute die gleiche Qualität mit Fr. 14.50 zu Buche steht! Und da liest und hört man, dass die Wolle teuer sei.

Kurz gesagt, der schwache US-Dollar hat die Preise etwas nach unten korrigiert, bei feinen Wollen mehr (da war ja der Markt wirklich überhitzt) und bei groben Qualitäten weniger.

Vielleicht ist jetzt der Zeitpunkt da, um die verpasste Gelegenheit durch Eindeckungen wettzumachen.

Mohair

Die Lage auf dem Mohairmarkt hat sich noch nicht verändert. Das Woolboard in Südafrika übernimmt die Lose, welche nicht verkauft sind. Aus der Gerüchteküche hört man, dass Russland an Adults (grober Mohair) interessiert ist.

Basel, Ende November 1987 W. Messmer

Literatur

Verkaufsgespräche

Claus Borgeest

Bessere Verkaufsergebnisse können oft durch intensivere Verkaufsgespräche erzielt werden. Dieses Buch zeigt, dass man systematisch lernen kann: wie man ein Verkaufsgespräch wirksam eröffnet und weiterführt, wie man auf Einwände reagiert und sie schlüssig widerlegt, wann man sein überzeugendstes Argument vorbringen soll und wie man schnell einen Kaufabschluss erreichen kann.

Beispielhafte Verkaufsgespräche aus unterschiedlichen Branchen demonstrieren die Gesprächstechnik des Verkaufens. Um aufzuzeigen, was der Verkäufer im einzelnen tun und sagen sollte, werden die Gespräche zunächst in Frage- und Antwortform aufgezeichnet. Anschliessend kommentiert und verbessert Claus Borgeest den Part des Verkäufers Wort für Wort, bis zuletzt die verkäuferische Bestform des Gesprächs erreicht ist.

Der Leser erhält wichtige Hinweise für das richtige Behandeln der verschiedenen Käufertypen, das Verhalten bei Reklamationen, die Taktik des Anbietens rund um den Zusatzverkauf und für viele andere Verkaufsaufgaben. Die aus den Modellfällen gewonnenen Erkenntnisse können problemlos auf eigene Verkaufsfälle übertragen werden, denn das für alle Verkaufsgüter und -situationen geltende Grundsätzliche wird deutlich herausgearbeitet.

Das humorvoll geschriebene Buch ist eine Fundgrube für jeden, der lernen und lehren möchte, wie sich durch das gesprochene Wort erfolgreich verkaufen lässt: für Ladeninhaber, Einzelhandelsverkäufer und Reisevertreter ebenso wie für Verkaufsleiter, Verkaufstrainer und Verkaufsförderer.

6., unveränderte Auflage 1987
231 Seiten mit vielen Musterdialogen, Leinen mit Schutzumschlag, DIN A 5
ISBN 3-7719-6318-4 DM 39.–
Forkel-Verlag, Wiesbaden 1

SVT

Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

November 1987: Mitgliedereintritte

Wir freuen uns, neue Aktivmitglieder in unserer Schweizerischen Vereinigung von Textilfachleuten begrüssen zu dürfen und heissen sie willkommen.

Constantin Anastasiadis
Bergstrasse 77
8810 Horgen

Franz Schärer
Schöpfgruben
8783 Linthal

Beat Gutzler
Cholenmoosweg 10
8942 Oberrieden

Dorothee Vogel
Kantstrasse 15
8044 Zürich

Albin Hollenstein
Kniestrasse 49
8640 Rapperswil

Ihr Vorstand SVT