



**Das iPad im
Verkaufsgespräch**

Der iPad-Knigge

Peter Hügelmeyer | Carsten Magnus | Birgit Weyer

Illustrationen von Philipp Hubbe, Magdeburg
www.hubbe-cartoons.de

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im
Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle Rechte, insbesondere das Recht zur Vervielfältigung und Verbreitung
sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgend-
einer Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne
schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert werden.

Die im Buch verwendeten Hardwarebezeichnungen unterliegen im All-
gemeinen warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichem Schutz der
jeweiligen Firmen.

iPad ist eine Handelsmarke von Apple Inc., registriert in den USA und
anderen Ländern.

© 2013 by W. Zuckschwerdt Verlag GmbH, Industriestraße 1,
D-82110 Germering/München.

ISBN 978-3-86371-097-2

Peter Hügelmeier

Carsten Magnus

Birgit Weyer

Der iPad-Knigge

Das iPad im Verkaufsgespräch



W. Zuckschwerdt Verlag

Die iPad-Tipps im Überblick

Tipp 1	iPad – der Kunde steht im Fokus, nicht das iPad
Tipp 2	iPad – gehen Sie sorgsam mit der Zeit Ihres Gesprächspartners um
Tipp 3	iPad nutzen, aber richtig
Tipp 4	iPad – bleiben Sie sauber
Tipp 5	iPad – Geschwindigkeit und Treffergenauigkeit ist alles
Tipp 6	iPad – die optimale Visualisierungshilfe
Tipp 7	iPad – die perfekte Präsenzbibliothek
Tipp 8	iPad – bitte nicht bei großen Präsentationen
Tipp 9	iPad im Verkauf – Übung macht den Meister