

Eine Forschungsgruppe der European School of Business (ESB) in Reutlingen begab sich in das Terrain der Soft-Skills mit wissenschaftlicher Methode. Die Studie „Identifikation von Spitzenverkäufern“ von Ende Mai untersuchte Einstellungen, Fähigkeiten und Persönlichkeitsstruktur erfolgreicher Verkäufer.



Paul Lürzer KG  
Weinbergstiege 2  
5201 Seekirchen am Wallersee  
Coaching- & Mediationsraum  
Mayrwiesstraße 2, 5300 Hallwang/Salzburg

Telefon: 0043 (0) 664 4108140  
E-Mail: [office@luerzer-training.at](mailto:office@luerzer-training.at)  
Website: <http://www.luerzer-training.at>  
Xing: [https://www.xing.com/profile/Paul\\_Luerzer](https://www.xing.com/profile/Paul_Luerzer)  
Skype: luerzerpaul