

Teilnehmer Rückmeldung, PVT 1, Syntegon Deut1, 30+31.8.2022

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

- Herr des Prozesses sein!
- Verkaufsgespräch ist Entscheidung unter Risiko
- Kunden kaufen aus Ihren Gründen
- WAS? WIESO? → Fragenvariation
- "Die Kunden kaufen aus ihren Gründen"
- Fragetechnik/Struktur [72/25/25.000]
- Fragequalität ist entscheidend
- Ich rede zuviel über techn. Details und Abläufe, die Fragen, die ich stelle müssen konkreter werden.
- Ich war nicht Herr des Prozesses
- Nicht nur nach den Anforderungen fragen, sondern auch nach dem Antrieb bzw. dem Kaufmotiv
- Den eigenen Monolog kürzen/reduzieren.

2) Wie kann ich dadurch mein Verhalten ändern?

Essenziell ist wie -fall dabei ist.
IMMER zu Beginn zurückgehen.

- Positiv formulierte Ziele im Verkaufsgespräch vorbereiten (Persönlich)
- Struktur ins Gespräch bringen und erhalten
- Verstehen vom NE → Konstruktive Gesprächsführung
- strukturierter Aufbau des Verkaufsgespräch
↳ standard Repertoire an Fragen
- Eröffnung der Gespräche bereits auf Klärung der Fragen "Was/Wieso" lenken lassen
- 2500 / 25 / 72h
- Mehr Fokus auf das "Wieso?"
- Mehr Fragen nach dem Was und Wieso Priorität stellen.

3) Durch diese Verhaltensänderung entsteht welcher Vorteil (Risiko)?

Für mich	Bei Syntegon?
<ul style="list-style-type: none"> - Zielgerichtetes Projekt, Zeitersparnis - Besseres Verständnis für Kunden - Effektivitätssteigerung - Effizienter Steuerung - mehr Informationen, besseres Verständnis - Kunde kriegt angeboten was er wirklich haben will! - Besseres Verständnis für Kundenwünsche 	<ul style="list-style-type: none"> - Bessere Einschätzbarkeit der Projekte. Effizientere Bearbeitung. - Steigerung zum Kunden stärker - "Mikro" - bessere Hitrate - Umsatz - Hoffentlich mehr Aufträge!

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim
Tel. 06135 / 93 37 -29, Fax.: -30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de

www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.

Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.