

# Beantwortung der 3 u.a. Fragen durch die Teilnehmer

Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

**Der Mann kann mich weiterbringen.**  
Emotionale Einschätzung der GP ist sehr wichtig!

Kommunikation wichtiger Faktor für Verkaufserfolg  
Strukturierte Vorgehensweise ist sehr wichtig

Regelmäßige Training ist sehr wichtig?  
Die richtige Umgang mit Kunden u. optimiert die Arbeit  
neue Werkzeuge, Kennzahlwert, sowie eine  
Vorbereitung auf weitere auch unkonventionelle Methoden  
erhalten

Verkauf ist keine „Roboterwissenschaft“, jedoch  
Training / am Ball bleiben sehr wichtig.

Wichtigkeit, individuell auf den Typus einzugehen  
Weniger „Standardraster“

Fokus als angehört mehr auf Kommunikation  
legen, auf die Technik kommt man automatisch

GUTE EINSTELLUNG IN DIE 4 PERSÖNLICHKEITEN  
Luft nach oben im Bereich Konzentration

Wie wird sich mein Verkaufserfolg durch diese Erkenntnisse entwickeln?

**Strukturiertes**  
mehr individuelle Verkaufsargumente

mich selber mehr beobachten (Nachbereitung)  
Verhalten des Kunden besser einschätzen  
Anwendung von KONA u. Fragetechnik  
genauer Vorgehen zum Bedarf / Bedürfnis

Optimierung der Fragestellungen  
bessere Reflexion der VK-Gespräche  
Vorab die Anwendung stellt das Wirkverhalten des Experten,  
was man so auch nicht erreichen - jedoch sehr interessant  
ist

Werkzeuge zur Analyse des Entscheidungsverhaltens  
konsequent anwenden.

Werkzeuge zu höherer Erreichungswerte  
(GP / USER-REWEISEN) EINSETZEN

Welcher ROI erziele ich für meine Firma für C.M.?

<p>Schnelle Einführung ab Produkt Vertrieb ist?</p> <p>Mehr psychologisches Wissen</p> <p>sichereres Auftreten speziell auch bei Neukunden</p> <p>Mehr Effizienz im Verkauf</p> <p>Verkauf über Preis reduzieren</p> <p><b>eff. + strukt. Vorgehen</b> Verkaufstrategie verbessern</p> <p>komplexeres Auftreten gegenüber GP</p> <p>Mehr „Bewusstheit“ bei der Fragetechnik mehr Output nach Gesprächen</p> <p><b>Bewusstere Gesprächs- führung</b></p>	<p>Optimale Verhältnis höher Bekanntheit / GP</p> <p>noch intensivere + professionellere (Verkauf) Gespräche Zunahme an Neukunden</p> <p>Chance für höheren Verkaufserfolg</p> <p><b>Chance auf Umsatzsteigerung</b> Verhältnis Aufwand/Ertrag ↑</p> <p>effektivere VK-Gespräche, die praktisch zu mehr Umsatz führen</p> <p>Verkaufserfolg ↑</p> <p>UMSATZ ↑ ARBEIT ↓</p>
---	--

## Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim  
Tel. + Fax 06135 / 93 37 29 • E-Mail: [warren.vanhasz@iwp-training.de](mailto:warren.vanhasz@iwp-training.de)  
[www.iwp-training.de](http://www.iwp-training.de) [www.magellan-prinzip.de](http://www.magellan-prinzip.de)

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