

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

□ Mehr und gezielter Fragen //

20 Min vor Gespräch kein Tel., kein mail

□ Notizen machen

aktives Fragen stellen

- Ich muss wissen was der Kunde braucht!
- Ich muss wissen wieso er etwas braucht!
- Aktiv zuhören und vorab eine Bedarfsanalyse + Angebot

□ Von Monolog zum Dialog

Mitschreiben

QUIAG

• QuiAG + Fragestellungslast

mercure.com

2) Durch welche Inhalte kann ich mein Verhalten verändern?

MONDIAL

□ QUIAN. GEG...

▷ Bedarfsanalyse

vor Gespräch die Fragemethodik ins Bewusstsein bringen

□ Büroklammerblatt

□ Büroklammerblatt

□ Gezielte Fragetechnik

72 / 25 / 2500

Büroklammerblatt

• QuiAG / Büroklammerblatt

mercure.com

3) Welche Vorteile ergeben sich durch diese Verhaltensänderung für mich? für SBICITICL?

mehr Effizienz
mehr Sicherheit

// strukturierte Gespräche

weniger Blindleistung

mehr Zeit

mehr Erfolg!

mehr Sicherheit

Erfolg, Professioneller

mehr Umsatz
höhere Verkaufskompetenz

Konkrete Infos
Effizienter.

Erfolg! ☺

Umsatz

professionelles Auftreten

Umsatz, Erfolg

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

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.