

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

Was sind WK (Wirkfaktoren)
 Die richtigen Fragen stellen
 Wer fragt, der führt (niedrig, offen)
 1. Anforderung von Kunden erfrage!
 Was? / Wieso? Fragen, frage, frage
 Praxisnahes Modell des Vertriebsablaufs
 BA- richtig anwenden
 Du sind alle voreingenommen / haben bereits eine Vorstellung / Meinung
 Fragen Technik, Analytische Vergleich von 14 verschiedenen Szenarien und das Lernen
 Bessere Reaktion auf Provokationen
 Fragezeichen nicht so anwenden
 Gezielte Fragen stellen / Körperhaltung
 Den Neander-taler viel stärker und die Motivlage meines Gegenüber ergründen.
 VK-Prozess / Navi

2) Wie kann ich jetzt durch diese Erkenntnisse mein Verhalten ändern?

Gezielte Einsatz verbessert meine Kommunikation
 Durch bessere Fragestellung die richtigen / wichtigen Punkte erfragen
 Eigene Handlung bewußt machen und positiv darstellen
 Üben! Üben! Üben!
 Bessere Orientierung innerhalb des Prozesses
 Bessere Fokussierung auf die Kundenbedürfnisse
 Genau Zuhören, relevant Infos filtern
 Zeitraum gezielt benutzen
 Fokus auf Thema + lösen!
 Richtige Reaktion im richtigen Moment
 Durch konsequenter Anwenden des Gebrauchs mein Gegenüber zum Tun bewegen.
 Sofort anwenden + Analyse

3) Welche Vorteile, durch diese Verhaltensänderung, sehe ich? hat ADM-W?

ich?	hat ADM-W?
Reproduzierbarkeit / Erfolg	Erfolg
Erhöhung der Abschlussicherheit	Erhöhung der Abschlussicherheit
Konkrete Abschlüsse	mehr Profit
Mehr Sicherheit bei Abschlüssen	schnellere Entscheidungen
Lernen, Lücken gewinnen	OP
Spaß	Erhöhung der Win-Rate
höhere Selbstsicherheit	Durch konsequente Multiplizieren die Wirkung aller Maßnahmen helfen. Mehr Abschlüsse
höhere Sicherheit, dass es kundengerecht ankommt meine Ziele besser / leichter erreichen. Besseres Verständnis des Kunden-KBF => Kunden überzeugen	besseres Image -> Professionalität Mehr Abschlüsse, zufriedene Kunden, Langfristige Kundenbindung
Kennzeichen in Fragen formulieren	mehr Profit
Souveräner Umgang mit Kunden -> Verkaufsabschluss Sicherheit / Wissen	Mehr Umsatz Kundenbed. ist sekundär Hitrate

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 5294 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.