

SONIS 8. 9. 12. 2016

# ① Was nehmen wir für

mit wem?

• Nutzen / Nutzen für mich  
um Einwände auszu-schließen!

Blumenpflanzen u. üben! Zuhören / offeneren  
Stellen

- EMOTIONAL ZUTRICKEN

- Aktiv-zuhören, offene Fragen stellen  
- zuhören - schwätzen

• Erkenntnis  $\Rightarrow$  offen Fr. über  
die ganzen Informationen systematisch  
über

- Effektivere Fragen stellen  
- besser vorbereiten, ...

# ② Welche Vorteile ergeben

Sich dadurch klar machen?

Besser werden

Motiviert  
für Neues

- Team soll wachsen
- Mehr Leute ins Team holen
- mit Gelassenheit zum Erfolg!
- Handlungsreflex automatisieren
- Auf das Positive eingehen
- Gegenüber besser kennen-  
lernen zu können!

• Fehler vermeiden, positiv und  
Rückge über bessere und  
mehr Stütz

Leidchen und dochere  
in die Verkaufspraxis gehen!