

Welche Erkenntnisse
nehme ich für mich
mit?

- mehr Fragen, weniger
Gesprächsanteil
- Ich muss zuerst die
Anforderungen meines Kunden
kennen um mit ihm verhandeln
zu können
- Auf Körpersprache &
Stimme achten
- Erst Reden wenn
Kunde zuhört
- Wer den Kunden nicht
fragt, gibt sich selbst die
falsche Antwort.

Lie werden sich dadurch
meine Verkaufsgespräche
entwickeln?

- mehr Sicherheit in Gesprächen
- Mehr Fragen! Was & Wieso
- Den Redeanteil des Kunden
erhöhen und Kaufsignale wahrnehmen
- ~~Rede~~

Welche ROI
anteile für
H.A ; nicht?

- zum nächsten
Verhandlungsgespräch
werde ich sicherer
Bessere Argumente
und deshalb geringere
Preisnachlässe

weniger
Stress im
Verhandlungs-
Gespräch

Verhandlungsgespräche
führen und nicht
führen lassen