

<p>Welche Erkenntnisse nehmen ich mit?</p> <ul style="list-style-type: none"> - KEIN SCRIPT (ANNAHMEN SIND GEFAHRLICH) - ohne KBF kann kein Verkauf funktionieren - Eine gute Vorbereitung hilft erfolgreicher zu sein. - Erfahrung ist nicht alles, man muss auch wissen wann es was falschmuss an nichts - Kundennutzens wichtiger als techn. Eigenschaften - BA sehr wichtig um zum Erfolg zu kommen - Beobachten + zuhören - Werkzeuge festen / unverwenden ↳ Erfolgs Schrift für Schrift steigern - fragen, zuhören, die Entscheidung beeinflussen - mehr zuhören, nicht Programm abspielen auf positive Reaktionen eingehen, hinterfragen 	<p>Wie wird sich durch diese Erkenntnisse mein Verhalten im VK-Sprach verändern?</p> <p>strukturierter Vorgehen mehr auf Kunde/Anforderungen eingehen bessere Vorbereitung (nicht technisch) Bei den kommenden Terminen Aufmerksamkeit zu setzen und versuchen Signale wahrzunehmen gezielte Fragestellung, um die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen, und dann die reagieren die richtigen Nutzen, nicht alle vermitteln Anbieten für Signale des Kunden verstehen Qui: AGE ist wichtig! Körperhaltung, Fragen vorbereiten Positiv denken</p> <p>HINTERFRAGEN FRAGEN → DULICHEN → ANALYSIEREN → NEUE INFOS AN DEN NT DENKEN</p>	<p>Welche Vorteile (RAT) geben sich durch diese Verhaltensänderung für mich? für C.M.?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"> <p>höhere Effizienz</p> <p>schneller am Ziel höhere Abschlusswahrscheinlichkeit Schwieriger Ansprechpartner besser bearbeiten</p> <p>Effektiver Werden in der Raumplanung gezielte und prof. Verkaufsgespräche // sich nicht mehr in eine Falle locken lassen</p> <p>Fokusierung KD-Nutzen effizienter Kundenberuch weniger Verhandlungen notwendige Tools z.B. aquitiertere</p> </td> <td style="width: 50%;"> <p>steigender Umsatz</p> <p>Umsatzsteigerung Umsatzsteigerung Kundenkreis erweitern</p> <p>Gute Resultate aus den Einzelnen Besuchten Mehr Erfolge beim Verkauf WENIGER BEINDRÜSTUNG ↳ höhere Preise</p> <p>Schneller - bessere Ergebnisse</p> </td> </tr> </table>	<p>höhere Effizienz</p> <p>schneller am Ziel höhere Abschlusswahrscheinlichkeit Schwieriger Ansprechpartner besser bearbeiten</p> <p>Effektiver Werden in der Raumplanung gezielte und prof. Verkaufsgespräche // sich nicht mehr in eine Falle locken lassen</p> <p>Fokusierung KD-Nutzen effizienter Kundenberuch weniger Verhandlungen notwendige Tools z.B. aquitiertere</p>	<p>steigender Umsatz</p> <p>Umsatzsteigerung Umsatzsteigerung Kundenkreis erweitern</p> <p>Gute Resultate aus den Einzelnen Besuchten Mehr Erfolge beim Verkauf WENIGER BEINDRÜSTUNG ↳ höhere Preise</p> <p>Schneller - bessere Ergebnisse</p>
<p>höhere Effizienz</p> <p>schneller am Ziel höhere Abschlusswahrscheinlichkeit Schwieriger Ansprechpartner besser bearbeiten</p> <p>Effektiver Werden in der Raumplanung gezielte und prof. Verkaufsgespräche // sich nicht mehr in eine Falle locken lassen</p> <p>Fokusierung KD-Nutzen effizienter Kundenberuch weniger Verhandlungen notwendige Tools z.B. aquitiertere</p>	<p>steigender Umsatz</p> <p>Umsatzsteigerung Umsatzsteigerung Kundenkreis erweitern</p> <p>Gute Resultate aus den Einzelnen Besuchten Mehr Erfolge beim Verkauf WENIGER BEINDRÜSTUNG ↳ höhere Preise</p> <p>Schneller - bessere Ergebnisse</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
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.