

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

- achte auf offene Fragestellung
- Fragen ist Macht
- nicht nur verstehen, sondern praktizieren
- Fahren durch Fragen
- Das Gespräch aktiv durch Fragen führen
- Kommunikation erhöht den Erfolg
- Es ist immer eine Weiterentwicklung möglich
- Unterscheidung zwischen Gipfeln und richtigem Einmale
- Kundenanforderungen besser beachten
- Das erlernte umzusetzen
- Der fixe Weg ist entscheidend

2) Wie kann ich durch das Training meine Erkenntnisse in eine Verhaltensänderung übertrage?

- Üben...Üben...
- Training & Übung
- häufige Wiederholungen
- in Tagesablauf integrieren (Zahnbürste)
- Beachtung schenken
- Wiederholungen
- Trainieren, Trainieren, Trainieren...
- regelmäßige Wdh.
- unvoreingenommen zuhören und fragen, ohne Vorprägung
- Eselsbrücke, Büroklammerblatt
- regelmäßig Wdh.

3) Durch diese Verhaltensänderung entsteht welche Wertschöpfung (ROI)?

für mich?

- mehr vom Kunden erfahren
- Informationen richtig einsetzen
- schneller zum Ziel
- Kunde zu einer Tat bewegen
- einfachere Kundengespräche
- aktivere VK-Gespräche
- die finale Entscheidung aktiv beeinflussen
- bessere Gesprächsführung
- Sicherheit im Gespr.
- einfachere Kundengespräche
- Informationen besser verwenden

für FAIST?

- mehr AE zu besseren Kunden
- Marktveränderungen herausfinden und Faust ändern was man zu erwarten
- Bestellungen von unentschlossenen Kunden gewinnen
- Kundenbindungen
- richtige Aufträge und Kunden finden
- unkompliziertere Projekte
- höhere Marge
- Gewinn von Kunden
- klareres Kundenbild → Umsatz
- mehr Aufträge

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.