

1) Welche Erkenntnisse nehme ich für mich mit?

- mehr zutrauen + den Abschluss forcieren
- die Abschlussfrage ist nicht schwierig
- Mehr Mut zum Abschluss
- **bessere Filmmarkierung**
- **Sicherheit bei Preisverhandlung**
- Mut bei der Abschlussfrage zeigen
- Mut zum Abschluss
- besser zuhören und das Gehörte umsetzen
- Hinter den Angst fängt der Spass an
- pos. Denken hilft wirklich + bringt mehr

2) Wie kann ich durch das Training meine Erkenntnisse im Verhalten ändern?

- diese neuen Ideen anwenden
- durch Üben das Verhalten festigen
- Mehr Maloma, weniger Takete
- Anwenden & probieren
- Üben bringt Sicherheit
- geübt anwenden, umsetzen
- **Denkst Meiden wird überwunden**
- **Alternativen für Takete erarbeiten**
- Maloma leben, Takete streichen

3) Durch diese Verhaltensänderung erfolgt welche Warteil (ROI) für mich | Per. FAIST?

- | für mich | Per. FAIST |
|--|---|
| - Trefferquote erhöhen | - mehr Aufträge in besserer Marge holen |
| - Selbstsicherheit | - mehr Aufträge |
| - bessere Kommunikation, weniger Missverständnisse | - Auftragswahrscheinlichkeit erhöhen, Reklamationsrate reduzieren |
| - sicheres Auftreten | - mehr Aufträge gewinnen |
| - Sicher = Erfolg | - mehr Aufträge |
| - keine hohe Sicherheit
→ Missverständnisse | - mehr Aufträge, diese besser abwickeln |
| - zielgerichtete Kommunikation | - bessere Abschlüsse |
| - mehr Erfolg | - mehr Erfolg |
| - pos. Selbstbewusstsein | - Faust wird besser repräsentiert |

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.