

Welche Erkenntnisse
nehme ich mit?

- Mehr Fragen

- Wer fragt der führt

- Fragen führt zum Ziel

- mehr zuhören, mehr fragen

- Bewusstes Signale
aufnehmen

- Noch mehr fragen bzw. noch
besser zuhören!

- Nur der Kunde hat die Info die
ich benötige, also Fragen!

- mehr auf Signale der
Kunden hören

- Wer fragt, führt

- Abschlussgespräch

Wie wird sich damit mein
VK Gespräch verändern? (obdukt)

Gezieltes Fragen, besser zuhören

aktives Zuhören

auf Signale gegenzugreifen stellen

offener, konzentriert

erfolgreicher

mehr Fragen, besser hören

mehr zuhören, Fragen stellen

gezielte Fragen

- Bewusst

- Mehr Fragen stellen
OF, AF, GE.

- Die Kundenwünsche noch mehr in
den Mittelpunkt stellen!

Welche Vorteile ROI
ergibt sich dadurch
für mich? für J.H.?

<p>- Mehr Erfolge u. Abschlüsse</p> <p>- Wiederholgen, mehr Effektivität</p> <p>- höhere Effektivität</p> <p>- mehr Effizienz</p> <p>- effizientere Arbeitsweise</p> <p>- MA weiter qualifiziert</p> <p>- Selbstvertrauen</p> <p>- professionelles Auftreten</p> <p>- strategischerer VK-Gespräch</p> <p>- Effizienz</p> <p>- Erfolg</p>	<p>Zielstrebig, erfolgreiche</p> <p>Mehr Umsatz u. Informationen</p> <p>Großere Umsätze</p> <p>hoher Erfolg für J.H.</p> <p>Erfolgsquote ↑</p> <p>- Umsatzsteigerung</p> <p>- Höherer Umsatz, Erfolg</p> <p>- mehr Mut bei Abschlüssen</p> <p>- mehr Umsatz, Erfolg</p> <p>- Abschluss</p> <p>- Kundenzugewinn</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.