

1) Welche Erkenntnisse
nehme ich mit?

Neue Wissensgebiete;
KBF Einflus beachten
Schweigen

Das Training zeigt erste Erfolge

72h/Lehrplan/Inhalte/Ziele

KBF deutlich(er) ermitteln

WAS/KBF

KAUFSIGNALE ERKENNEN

Fokus auf Bedarfsanalyse

2) Wie kann ich diese Erkenntnisse
durch das Training in eine
Verhaltensänderung transportieren?

Feedback abfragen

Inhalte rekapitulieren und in die Gespräche einbauen.

Weiß ich noch nicht

immer wieder üben

Einzelne Punkte auswählen und gezielt einsetzen!

Wiederholung / Training

Fragen aktiv zulassen

WIEDERHOLUNG

3) Welche Vorteile (ROI)
erfüllt diese Verhaltens-
änderung für
M.D'land?

Mit

Angewandte Anforderung

Sicherheit im Gespräch

Werde besser

Mehr Abschlüsse

pers. Erfolg

pers. Verbesserung

pers. Verbesserung

Versatzsteigerung

Finanzielle Kraft

Abschlussfähigkeit

Mehr Abschlüsse

Mehr Umsätze

— " —

höhere Effizienz

mehr Aufträge