

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

Üben, üben, üben

Profis trainieren immer

Die richtigen Fragen stellen

Fokus: KBF, KBF, KBF.

Anforderungen erfragen

Fokus auf das WAS & WIESO

Verstehen → üben → gewinnen!

WER *FRAGT FÜHRT
*richtig

Mehr + besser Fragen (Was, Wieso?)

Legamaster

2) Wie kann ich jetzt diese Erkenntnisse in mein Verhalten übertragen?

- ÜBEN VON BA ÜBER
WAS? - WIESO?

Fragen selbst generieren

- Termine vorbereiten, im Gespräch diskutieren

- Spickzettel mitnehmen []

- gute Vorbereitung von Terminen

- Aktiver die Zeichen des Kunden lesen

- Gesprächsführung bis zum Abschluss
beibehalten

- aktives Anwenden ⇒ Neandertaler überwinden!

- Üben + Feedback einfordern

Legamaster

3) Durch diese Verhaltensänderung löse ich

ich | das Gut des Untertanen

Wird der Vorteil (ROI)?

mehr Abschlüsse

mehr Erfolg

mehr Aufmerksamkeit

höhere Chancen

mehr Erfolg

mehr Spaß

bessere Meetings

mehr Erfolg

mehr Erfolg

mehr Umsatz

mehr Erfolg

Erfolg

mehr Umsatz

mehr AE

mehr Abschlüsse

mehr Umsatz

- mehr Gewinn

Legamaster