

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

Aktives Zuhören

Einwände sind Kaufsignale

Einwände von Vorwänden trennen

NEIN - Noch ein Impuls notwendig!

Qui A Ge - Das Mittel der Wahl!

üben, üben, üben

Abbauen von Vorwänden
+ Behandlung von Einwänden

Werkzeuge sinnvoll einsetzen

Aktiv zuhören, Qui A Ge - Fragen!

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

— K +

Think positive!

Aktives Zuhören

Pluspolung

Think +

üben

üben, üben, üben

Pluspolung

3) Welcher Vorteil (ROI) ergibt sich durch diese Verhaltensänderung?

für mich

für M/D/Kad

• mehr neue
Werkzeuge erproben

gute Laune

mehr Selbstbewusstsein
im Kundengespräch

bessere Gesprächssteuerung

Bessere Gesprächsführung

Detaillierte ZA / KONA

Effizienz

Mehr Umsatz

Mehr Abschlüsse

größere Hit-Rate

Bessere Unterstützung des Sales

Bessere Argumente