

Welche Erkenntnisse nehme ich mit?	Wie wird sich durch diese Erkenntnisse mein Verhalten im Verkauf verändern?	Welcher Vorteil (ROI) entsteht dadurch für mich? Bei H.A.?	
<p>Ich werde in Zukunft dem Kunden zuhören um seine Wünsche und Anregungen auf zu nehmen</p> <p>Jeder sieht gleiche Dinge mit anderen Augen</p> <p>Man geht auf den Kunden nicht genug ein</p> <p>Das man zuhören und reagieren sollte, statt den Kunden mit Infos zu überrennen</p>	<p>Zuhören / Nachfragen!</p> <p>Nachfrage, was der Kunde gerne hätte</p> <p>Mehr auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen</p> <p>Ich werde bewusste Gespräche führen</p>	<p>Besseres Verständnis meiner Aufgabe!</p> <p>Kund-orientiertes Ausarbeiten der Aufgabe</p> <p>Gelassener in Gespräche gehen</p> <p>Ich kann Gespräche erfolgreicher gestalten</p>	<p>Ob Grenzen? Mein Fort</p> <p>Produktives Arbeiten durch Ziel-/klientenorientiertes Ausarbeiten;</p> <p>Positive Gesprächsergebnisse</p>
<p>Zukünftig mehr auf die Bedürfnisse & Anforderungen des Kunden eingehen.</p>	<p>Nachfragen & Zuhören, bessere Gesprächsführung</p>	<p>Besseres Verständnis der Aufgabe & Zielsetzung</p>	<p>swächer / besser angeordnete Angebote mit klaren Definitionen höhere Auftragsgewinnung</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@iw-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.