

Welche Erkenntnisse nehmen Sie mit?

Verzahnstrukturen sind wichtig und müssen regelmäßig wiederholt werden.

Aufmerksam die Bedarfe des Gesprächspartners herausfinden und Fragetechniken trainieren.

Durch Routine ist man nicht automatisch besser, regelmäßiges trainieren des Erlernten ist wichtig.

Erlernte Theorie ist sehr wichtig! Kunde bzw. jeweiliger Stakeholder muss verstanden werden, um richtig reagieren zu können.

Die Bedürfnisse/Person in den Mittelpunkt des Gesprächs stellen

Gesprächsvorbereitung und das Einstellen auf den Gegenüber sind extra wichtig.

Tools nutzen u. üben, üben, üben

Werkzeuge Anwenden und Umsetzen

"Führen durch Fragen"

Wie verändert sich durch diese Erkenntnisse Ihr Kommunikationsverhalten im Nk. Gespräch?

Bedarfsanalyse erwidern im Verkaufsgespräch offene Fragen stellen.

Phasenmodell anwenden/trainieren.

Gute Vorbereitung auf Gespräche, Fragen stellen!

mehr Fragen, besser zuhören

Ruhiger werden, mehr Zuhören, nicht dirigieren lassen. Durch konkrete Fragestellungen Gespräch führen.

Signale des Gesprächspartners erkennen und angemessen reagieren

Qufrage → mehr fragen!

Phasenmodell umsetzen

Qufrage / nicht verkaufen → kaufen lassen

BA → KONA → Abschluss

Welcher Vorteil (ROI) ergibt sich durch diese Verhaltensänderung für Sie? | für die BW?

geringerer Reibutt

schneller zum Ziel

mehr Abschlüsse

effiziente Gespräche

Abschlussrisiko

entspannter Verhandeln

weniger Stress

Gesprächsverständnis kontrollieren

höherer Ertrag

bessere Geschäfte

besseres/höhere Mengen

Umsetzung der Firmeninteressen!

Umsetzung der Firmenziele

zufriedenere Kunden

Durchsetzung höherer Preise

Reduzierung d. Interpretationsfähigkeit