

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

Preis ist nicht entscheidend

ordentlich vorbereitetes Gespräch + Umsetzung BA + KONA mit Fragetechniken ermöglicht VM/EW und erhöht Erfolgsabschluss

Entscheidend ist das Gelernte auch zu vertiefen + anzuwenden

Auf Kaufsignale der Kunden achten!

Gelerntes schnell um- und einsetzen und bei allen Gelegenheiten anwenden!

Ideale Zielkunden fokussieren!
 „zu teuer“ eigene Geschichte entwickeln
 ab und zu „Colombo-Methode“ anwenden
 Prio 1 → Always be Closing

2) Wie kann ich durch diese Erkenntnisse durch das Training mein Verhalten ändern?

Bessere Besuchsplanung und Vorbereitung!

Klaren Zeitplan, bis wovon das Gelernte vertieft sein muss.

Gelerntes täglich üben (privat + geschäftlich)

IMAGE systematisch trainieren!

Gelerntes in „eigene“ Systematik überführen.

3) Welcher Vorteil (Pros) entsteht durch diese Verhaltensänderung für mich? für C.M.?

für mich?	für C.M.?
Rabatt gegen Gegenleistung	höhere Margen
Strukturierter in Verhandlungen gehen?	höhere Abschlussraten an Zielen?
Nimmt mir die Nervosität beim Kunden	Sicheres Auftreten erhöht erfolgreiche Abschlüsse
Strukturiertere Gesprächsführung	höhere Abschlussquote
Mehr Sicherheit im Gespräch	höhere Abschlusswahrscheinlichkeit
Strukturen schaffen	Schnellere übersichtliche Priorisierung
mehr Fokus auf andere als auf Preis	weniger Preisnachlass Mehr Erfolg bei Massenmarkt

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim
 Tel. 06135 / 93 37 -29, Fax.: -30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-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.