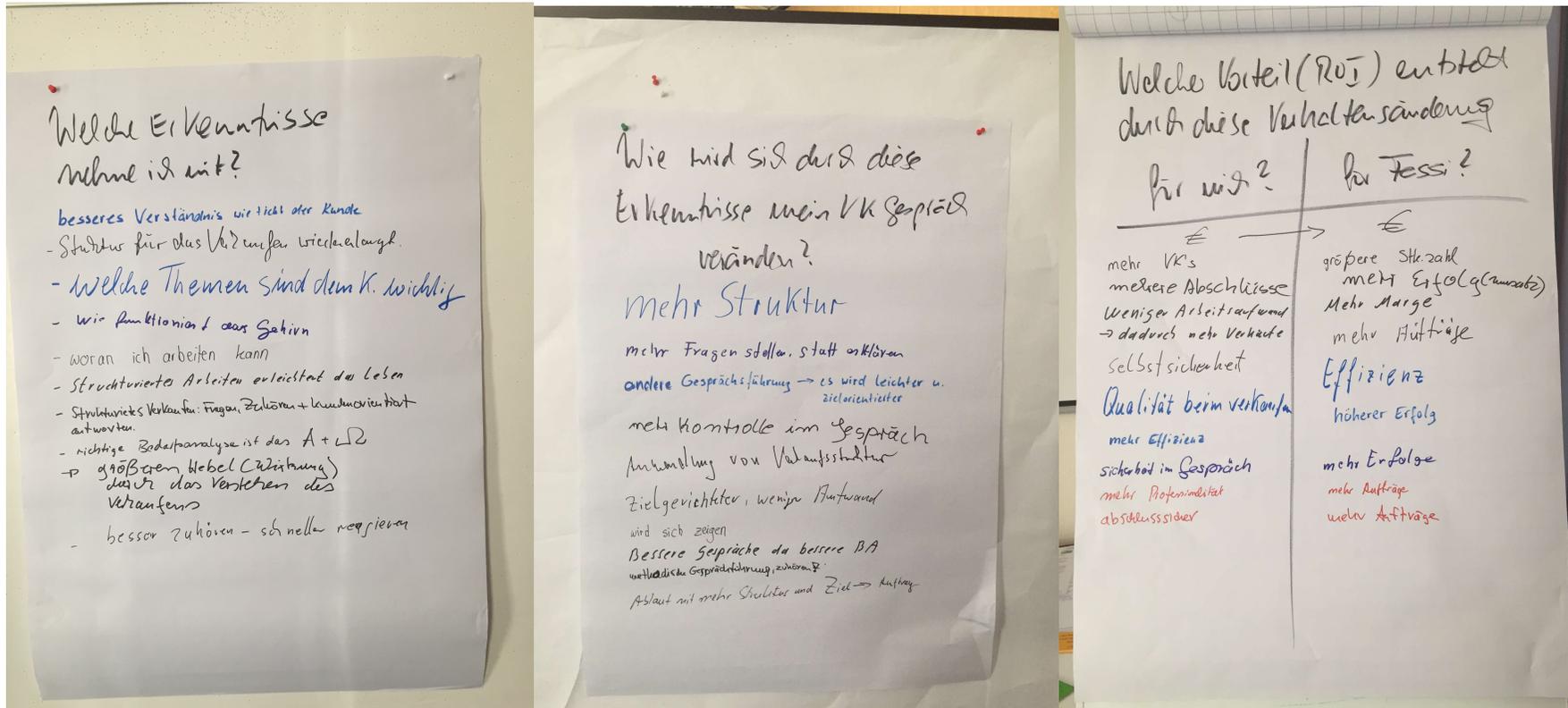


Teilnehmer Rückmeldung zum Profi-Verkaufs-Training, Stufe 1 vom 8.-9. Mai 2018



Welche Erkenntnisse  
nehme ich mit?

- besseres Verständnis wie tickt der Kunde
- Struktur für das Mindmap wiedererlangt.
  - welche Themen sind dem K. wichtig
  - wie funktioniert das Gehirn
  - woran ich arbeiten kann
  - Strukturiertes Arbeiten erleichtert das Leben
  - Strukturiertes Verkaufen: Fragen, Zuhören + kundenspezifisch antworten.
  - wichtige Bodenanalyse ist das A + B
  - größtem Hebel (Zuhören) dafür das Verstehen des Verkäufers
  - besser zuhören - sich selber rezipieren

Wie wird sich durch diese  
Erkenntnisse mein VK Gespräch  
verändern?

mehr Struktur

mehr Fragen stellen, statt erklären  
andere Gesprächsführung → es wird leichter u.  
zielorientierter

mehr Kontrolle im Gespräch  
Anwendung von Verkaufsstruktur

Zielgerichteter, weniger Hintergrund  
wird sich zeigen

Bessere Gespräche da bessere BA  
methodische Gesprächsführung, zuhören  
Ablauf mit mehr Struktur und Ziel → Auftrag

Welcher Vorteil (ROI) entsteht  
durch diese Verhaltensänderung

für mich?	für Fessi?
<p>€ → €</p> <p>mehr VK's mehrere Abschlüsse Weniger Arbeitsaufwand → dadurch mehr Verkäufe Selbstsicherheit Qualität beim verkaufen mehr Effizienz sicherer im Gespräch mehr Professionalität abschlussstärker</p>	<p>größere Stückzahl mehr Erfolg (Umsatz) Mehr Marge mehr Hilftätige Effizienz höherer Erfolg mehr Erfolge mehr Aufträge mehr Aufträge</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@iwp-training.de](mailto:warren.vanhasz@iwp-training.de)

[www.iwp-training.de](http://www.iwp-training.de) [www.magellan-prinzip.de](http://www.magellan-prinzip.de)

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.

Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.