

① Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

- auf positive Aussagen eingehen
- negative erst ignorieren
- "Kittel brennt Faktor"
- Giftpilze stehen lassen
- Manipulation

② Wie kann ich diese Erkenntnisse in meinem Verhalten ändern?

- Training
- Übungen
- mehr Kundenkontakt

③ Dadurch habe ich/ hat HA welchen Vorteil?

JA	HA
- sicherer im Verkaufsgespräch	- evtl. höherer Umsatz
- besseren Kundenkontakt	- höhere Kundenzufriedenheit
- professioneller	- besseres Ansehen
- Routine bekommen	

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.