

Teilnehmer Rückmeldung, Profi-Verkaufs-Training, Stufe 2 für die Hahn Automation, Gruppe 2,
28.+29.01.2020

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?	2) Wie kann ich durch diese Erkenntnisse mein Verhalten ändern?	3) Durch diese Verhaltensänderung entsteht welcher Vorteil (ROI) für mich? für H.A.?	
<p>Anforderungen komplexeren KBF herausfinden Das auch Kleinigkeiten eine große Wirkung haben können Bedarfsanalyse durchführen und mit den gewonnenen Erkenntnissen danach kundenorientiert argumentieren Offen auf den Kunden eingehen und auch eingehen Redeanteile dem EK überlassen Mehr Maloma, weniger Takete.</p>	<p>Gezielt Fragen stellen / Nachfragen Durch bewusstes darauf achten Durch viel Übung Übung + Offenheit Weniger der Fahrt Positivere Fußwirkung</p>	<p>- KD Nutzen aufzeigen - Sicherer in Verhandlung auftreten - Zielgerichtetes Verhalten im beruflichen, sowie privaten Umfeld - Ich kann auf die Bedürfnisse des Kunden besser eingehen - Mehr auf den Kunden eingehen - Kundennutzen mit genau überlegen lassen - Mehr eigene Begeisterung</p>	<p>- Für Hahn repräsentieren / in Gespräch miteinbringen - Vorteile für Hahn aufzeigen - Erfolgreicher Gesprächs-geschehen - Kunden die mit der Kaufentscheidung unentschieden sind für uns gewinnen - Positive Darstellung der Firma Hahn - Ermitteln des KBF - Kundengewinnung/-bindung</p>

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@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.