

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?	2) Die kann ich jetzt mein Verhalten ändern?	3) Welche Vorteile (Bsp) erblicke ich durch das?
<ul style="list-style-type: none"> - An den Eisberg denken, der wahre Schmerz liegt meist unter der Oberfläche & ist viel wichtiger. - Lust empfangen, Verlust vermeiden, verkaufen → zu Taten bewegen - Andere zu TÄTEU bewegen → no future sticking - Kaufsignale richtig deuten 	<ul style="list-style-type: none"> - gelerntes direkt anwenden & wiederholen - 72h Regel anwenden, Routinen entwickeln - Gesprächsführung durch Fragetypen lernen. 	<ul style="list-style-type: none"> - besserer Auftritt beim Kunden - Verkaufssignale erkennen & darauf reagieren - bessere Abschlüsse
		<ul style="list-style-type: none"> - effektivere Generierung neuer Partner - bessere Abschlüsse - Mehr Umsatz

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.