

Teilnehmer Rückmeldung – Profi-Verkaufs-Training, Stufe 1 vom 28.-29. Juni 2018

**Welche Erkenntnisse habe ich gewonnen?**

① DIE RICHTIGEN FRAGENSTELLUNGEN UM DEN "KDF" BEWAHREN ZU ERHALTEN.  
 Fokusiert sein & sich vor dem Gespräch "abschalten"  
 Der Fokus für Kundengespräche ist geschärft.  
 Mehr auf Details achten  
 Zeit sinnvoller nutzen (Ertrag) - weniger ist mehr-  
 ZIELGERICHTETE FRAGEN  
 Gesprächsstruktur  
 Mehr auf die Aussagen des KD bzw. Infos eingehen  
 KD nicht mit Infos überfordern  
 KD orientierte Fragen stellen. Nur Vorteile nennen, die dem Kunden von Nutzen sind

**Wie wird sich dadurch mein Verhalten verändern?**

② Mir sich wird sich das Verhalten eher in Richtung der Fragestellung verändern  
 MEHR ZUHÖREN, ERHARTEN NUR FRAGEN  
 Noch besser vorbereiten & erläutern!  
 - Signale sind nun offensichtlicher!  
 - Mehr Sicherheit in den Gesprächen  
 Mehr hinterfragen eher zuhören  
 ob, was  
 besser auf das Gespräch vorbereiten und auch Gespräche reflektieren  
 Sich hat im Gespräch, dadurch mehr Zeit für das Interview  
 FRAGEN VORFORMULIEREN  
 Bessere Vorbereitung auf die Gespräche  
 Anforderungen des KD hinterfragen und verstehen

**Welcher ROI ergibt sich dadurch für:**

mich	f.d. Unternehmung	Werte	Empfehle ich?	Können wieder?
wie Sicherheit im Verkaufsgespräch	bester Abschlussverhandlung	1	Ja	Ja
Super viel quasi von 0 auf 100	guter Start für den Vertrieb zielgerichtetes Vorgehen	2	Ja	Wiederholen
ICH MICH WENN MEINE DIE PASSENDE WICHT DEN KDF BEWAHREN	" "	2	JA	JA
mehr Selbstvertrauen	Blinde Leistung vermeidbar	2	Ja	Ja
mehr Freude am Rd. Gespräch	Bessere KD Handlung langweilig werden Geschäft mehr + bessere Abschlüsse Abschlusssicherheit	1	Ja	Ja
bin mehr zufrieden	WENIGER ZEIT ZUR PRODUKTION DER AUFNAHME	3	Ja	Ja
relatives Gespräch, annehmen für beide Seite	starke KD Bindung	2	Ja	Ja
MEHR ZUFRIEDENHEIT		2	Ja	Ja
Sicherheit f. die Gespräche		2	Ja	Ja
Sicherheit im Verkaufprozess		2	Ja	Ja

**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.