

Welche Erkenntnisse  
habe ich gewonnen?

Fragen Fragen Fragen K&B abhören

Genau und gut Zuhören um Schlüsselwörter zu erkennen

Fragetechniken verstärkt anwenden → KONA  
weg von Technik-Blabla

Sich Nicht direkt mit gezielten Fragen  
in die Enge treiben lassen.

Mehr Fragen + steuern, weniger abwarten, was der  
andere will.

Abschluss = Auftrag holen → immer im Auge behalten

Den Kunden besser zuhören und  
gezielte Fragen stellen

Im eigenen Kopf existieren Annahmen über  
die Absichten des Gesprächspartners.

Bessere Argumentationskette aufbauen  
„Preis“ / „kosten“ = Giftproben

Wie kann ich diese Erkenntnisse  
für welche Verhaltens-  
änderung nutzen?

Besuche strategisch vorbereiten +

Plan erstellen, mit Zielsetzung

Vor einem Termin noch besser vorbereiten?

Strukturisiertes Vorgehen

Argumentationsbrücken bilden!

Wichtige Fragen stellen

einigen Vorwissen/Erkenntnisse erstellen

Die tatsächlichen Beweggründe/Ziele  
müssen über Fragetechnik überprüft/  
geprüft werden.

Welche Vorteile (ROI)

erhält dadurch

für mich?

für C.M.

Umsatz/Gewinn?

Bessere Besuche u. Erfolge

Strukturierte Vorgehensweise  
und Erkenntnisse K&B

Bedürfnisse abhören und  
wichten

Verkaufsgespräch professioneller  
zu führen

Abkürzung der Preis-  
W&B-Ziele W&B-Kommunikation C.M.s  
den Kunden

effizientere Kundengespräche

Kein „oneinander vorbei reden“

Höhere Abschlussrate

KONA → Kundenanforderungen  
besser verstehen

Kunden in der Sache befriedigen

bessere Ergebnisse

„Kürzere“ Fingerg Bindung  
als Vertiefung ans Haus.

polarelle Vertragsverhältnisse ↑

↑ Transparenz der Kaufmotive  
unserer Kunden

**Training seit 1980**

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 5294 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.