

Teilnehmer Rückmeldung, Profi-Verkaufs-Training, Stufe 2. Huber+Ranner, Aug 2021

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

*KANN mir selbst auf viele Punkten verbessern*

**Ich muß mich verändern.**

Strukturierte Gesprächsführung

Kaufgesprächen ist wichtig + "Wahr zeigen"

Die Wahlgesprächswahl wird möglich

Bei Gesprächen besser analysieren

Ohne Übung keine Veränderung!

**ANWENDEN!**  
sonst ist es Situations

*Motivlog*  
*Dialog*

2) Wie kann ich jetzt mein Verhalten ändern?

**Übung & Selbstkontrolle**

1 Lernen  
2 Üben  
3 Praktizieren!!!

*In's TUN kommen!*

*UBEN/ LERNEN*

*Lernen lernen lernen (Wiederholung)*

**Wiederholen**

**PRACTICE**

*Regelmäßig ausüben*

**Fragen stellen**

3) Durch diese Verhaltensänderung ergibt sich welche Vorteile?

Per mich?	Per H+R?
Höhere Quote	→ Umsatz
Bessere Gesprächsführung (süßigkeiten)	→ erfolgreichere Verkaufsgespräche
konzentrierter Zuhören	→ mehr Info's erhalten
mehr Kontrolle/Sicherheit	→ Effektivität
Besser Gesprächsstruktur für Kunden	→ mehr effizienter = Umsatz
Personl. Weiterentwicklung	→ Erfolg
Sicherheit	→ Nachhaltigkeit
Souveränität	→ DL → Erfolg
Gelassenheit	→ Return of Invest
Solide Gespräche	→ Langfristig gute Aufträge

**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](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.