

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

FRAGEN! Fragen
WAS und WIESO? DA

FRAGEN, ZUHÖREN, NACHFRAGEN → dann erst agieren
Zeit lassen, geschlüssig fragen

FRAGEN, FRAGEN, FRAGEN Fragen
Was richtig fragt fehlt
FRAGEN FRAGEN + WINTER FRAGEN
Trauen hören hinterfragen
Brauchgefühl folgen und mehr FRAGEN stellen!
WER FRAGT FÜHRT
Drauf bleiben - Fragen allein nicht

2) Wie kann ich jetzt mein Verhalten ändern?

Übri

die gelernten Techniken anwenden
→ zur Anwendung bringen (WA)
TECHNIKEN + ANWENDUNG
Prüflet 1 mal machen
Wieso fragen
reflektierter fragen
Wieso fragen
Reflexe besser kontrollieren
FRAGEN-FRAGEN-FRAGEN Üben, Üben und Üben
WAS - WARUM - WIESO - WANN
Nicht ablenken lassen

3) Durch diese Verhaltensänderung entsteht welcher Vorteil für mich / für Akzels?

weniger Blö, Blö	Schneller und den
SICHERE GESPRÄCHSSTUHMUNG	UMSATZ
SCHNELLER SCHNEDEZ FINDER WAS WILL DER KUNDE WIRKLICH?	MEHR VERKAUFEN DA u. KONA
mehr Sicherheit	bessere Erfolgchancen
SICHERHEIT IM GESPRÄCH + MEHR INFORMATION	geeignete Verkaufspraktiken
Son varieren Gespräche mehr Verkäufe	MEHR ERFOLG
größere Gesprächsicherheit Souveränität	bessere Erfolgs
Strukturierteres Fragen	spezifischer Erfolg
VERKAUFSERFOLG	MEHR GESCHÄFT
schNELLERE EFFEKTE mehr Erfolge	schNELLERE ENTSCHEIDUNGSFÄHIGKEIT mehr E