

UND WIE GEHT ES WEITER? Die Präsentation

Punkt 1

Bitte liste beispielhaft die Wünsche/Vorstellungen Deines Kunden auf, die Du in Deiner Bedarfserhebung herausgefunden hast.

Punkt 2

Präsentiere („spiele zurück“) das was du anbietest/verkaufen möchtest in einer Form, dass Dein Kunde, den Nutzen den Du vorher von ihm erfragst hast, nochmals von Dir zu hören bekommt.

Punkt 3

Stelle eine Checking-Frage. 😊

Übe bitte exemplarische einige wiederkehrende Verkaufs-Situationen.

Punkt 1



Training · Coaching · Consulting

