GUT ZU WISSEN

Die Zusammenfassung

Bitte schreib Dir einige Beispiele auf (Sätze), wie Du die Zusammenfassung einleitest. So, wie es in Deiner Praxis passt. So, wie es aus Deinem Mund authentisch klingt.

© Karin Kneitschel
Training . Coaching . Consulting
karin@kneitschel.com . www.karinkneitschel.com

Die Preisnennung

☺ Zur Erinnerung
- was bekommt der Kunde
- wie viel/die Investition
- wofür

Bitte formuliere mindestens 3 Beispiele dazu aus Deiner Praxis.

© Karin Kneitschel
Training . Coaching . Consulting
karin@kneitschel.com . www.karinkneitschel.com

Die Abschlussfrage

Wie in allen Phasen des Verkaufsgesprächs ist auch bei den Abschlussfragen wesentlich, dass Du Deinen eigenen Stil findest. Du sollst Dich wohl fühlen, um authentisch zu agieren. Überlege Dir und formuliere einige Abschlussfragen, die für Dich und Dein Business gut passen.

© Karin Kneitschel
Training . Coaching . Consulting
karin@kneitschel.com . www.karinkneitschel.com