DEINE ABSCHLUSSQUOTE

Einwände/Vorwände

Schritt 1:
Bitte notiere alle Einwände/Vorwände, die Dir einfallen, mit denen Du in Deiner Praxis konfrontiert bist.
Schritt 2:
Bitte cluster die Einwände/Vorwände. Du wirst sehen, es bleiben dann nur einige wenige„Rubriken“ über. ☺

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

Technik: Auspendeln

Phase 1: Verständnis zeigen + Kundenaussage wiederholen
Du wiederholst den Einwand/Vorwand, den **Satzteil,** in den Worten Deines Gesprächspartners.
Beispiel: „Ich verstehe Sie Herr Berger . . . . . für Sie ist wichtig, dass das Preislimit von 10.000 nicht überschritten wird“.

Phase 2: Blickkontakt + Pause (kurz ☺) , damit Dein Kunde seinen eigenen Einwand „abnicken“ kann.

Phase 3: Nutzenorientierte Frage aus der Bedarfserhebung
Beispiel: „Wie gefällt Ihnen der innovative Zugang, dass wir Ihnen“ . . .

Nimm Dir bitte 10 Minuten Zeit, spiele das gedanklich durch und formuliere 3 mögliche Beispiele dazu aus Deiner Praxis.

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

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