DER PREIS

Wie präsentierst Du Deinem Kunden die Investition?

Überlege Dir mindestens 3 Beispiele aus Deiner Praxis wie Du die Preisnennung geschickt formulierst. Erinnere Dich
- Was bekommt der Kunde
- Wie hoch ist seine Investition
- Wo ist sein Nutzen

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