

改善

SALES - KAIZEN

GUTE LAUNE ERZEUGT GUTE LAUNE

VERKAUFSERFOLG BEGINNT IM KOPF. NUR WER GUT DRAUF IST, KOMMT GUT AN. MACHEN SIE DESHALB DIE MINUTEN VOR JEDEM VERKAUFGESPRÄCH ODER TELEFONAT ZU EINEM POSITIVEN RITUAL.

KLARE GESPRÄCHSZIELE MESSBARER FORTSCHRITT

DIE ZAUBERFORMEL HEISST: WAS SOLL DER KUNDE NACH DEM GESPRÄCH WISSEN - FÜHLEN - TUN? SPRECHEN SIE IMMER ZU HERZ, HIRN UND HAND. JE KONKRETER SIE DIESE FRAGE BEANTWORTEN, DESTO EHER ERREICHEN SIE AUCH DAS ZIEL!

TERRAIN SONDIEREN WELCHE TONART SPIELT ES HEUTE?

FAHREN SIE ZU BEGINN DES GESPRÄCHS IHRE ANTENNEN AUS. BEOBACHTEN SIE DEN KUNDEN UND DAS VERHALTEN SEHR GENAU: WIE WIRKT ER? MÜDE UND GESTRESST ODER RELAXT UND GUT GELAUNT? GLEICHEN SIE IHRE (KÖRPER-)SPRACHE DEM GEGENÜBER AN. GEMEINSAMKEITEN SCHAFFEN VERTRAUEN! AUCH DER LICKKONTAKT SCHAFFT VERBINDUNG.

BESSER ALS GOOGLE INFORMATIONEN UND EMOTIONEN

SEIEN SIE ECHT. VERHALTEN SIE SICH, WIE SIE ES BEI GUTEN FREUNDEN TUN. GLAUBWÜRDIGES VERKAUFEN IST EINFACH UNSCHLAGBAR. VERKAUFEN SIE KEINE PRODUKTE, SONDERN ALS PARTNER DES KUNDEN LÖSUNGEN!

DIE BESTEN FRAGEN, DIE DURCHSCHNITTLICHEN REDEN!

BEKOMMEN SIE DURCH FRAGEN DIE WICHTIGEN INFORMATIONEN HERAUS! VERMITTELN SIE IHREM GEGENÜBER DAS GEFÜHL: "ICH INTERESSIERE MICH FÜR DICH. ICH VERKAUFE DIR NICHT DAS PRODUKT, SONDERN HELFE DIR BEI DEINEM ERFOLG!"