

Verkaufsgespräche, die Umsatz bringen: So optimieren Sie Ihre Kunden- kommunikation (inkl. Verkaufsskript!)

Mireille van Reenen



Arbeitsblätter

Kaltakquise Teil D

Zum Ausdrucken oder digital
Bearbeiten mit PDF Editor
(z.B. Acrobat oder Online Tool wie
Dochub

<https://dochub.com/pdf-editor>)

Was ist Ihr Skript?

Einführung

- ...
- ...
- ...

**Jetzige Situation
verstehen**

- ...
- ...
- ...

**“Kluft” verstehen
und bestätigen**

- ...
- ...
- ...
- ...

Ihr Angebot

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

Mit welcher Technik werden Sie in Ihrem nächsten Gespräch arbeiten? (einkreisen)

Etikettieren

Spiegeln

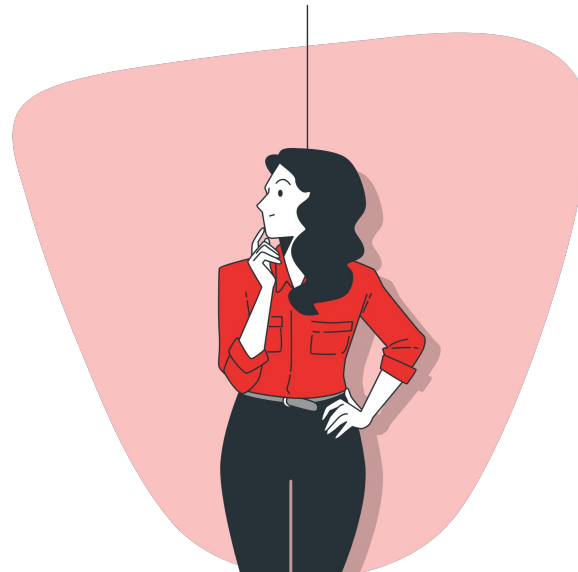
Schweigen

kalibrierte
Fragen stellen

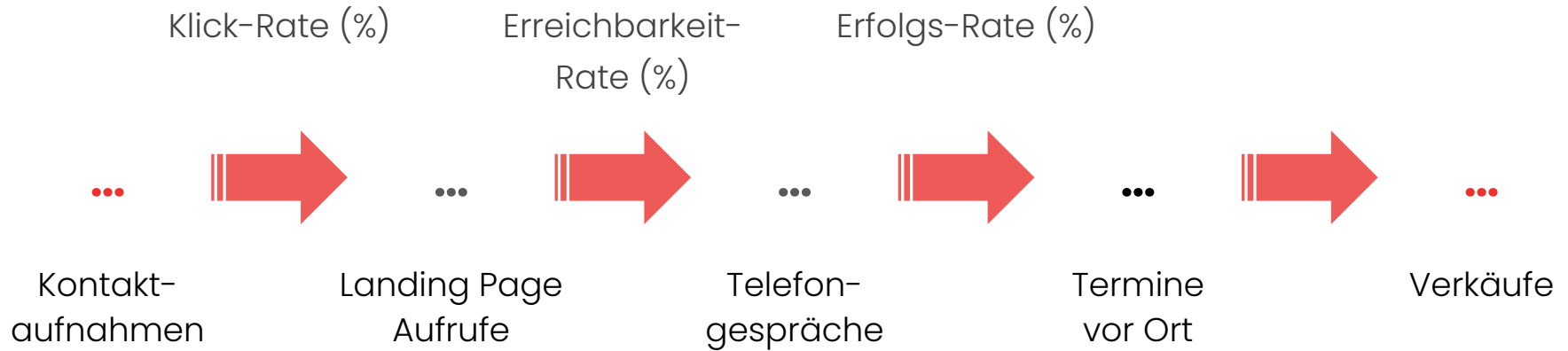
Hypothese
testen

Zusammenfassen

Nein-orientierte
Fragen stellen



Einschätzung Ihrer Erfolgsrate & Überprüfung – Beispiel



Einschätzung Ihrer Erfolgsrate & Überprüfung

...-Rate (%)

...-Rate (%)

...-Rate (%)

Ziel
		... %		... %		... %	
Aktuell
		... %		... %		... %	

support@swissmademarketing.com