

Verkaufserfolge beginnen im Kopf

Tag 3 der Challenge



Deine Aufgabe:

Bevor Du heute in Dein Verkaufsgespräch startest, nimm Dir einen Moment Zeit und beantworte die folgenden Fragen:

- ✓ Wer ist Dein Gesprächspartner
- ✓ Was beschäftigt ihn?
- ✓ Wo hat er seine Herausforderungen?
- ✓ Was möchte er mit Deiner Unterstützung lösen?

In der Gruppe findest Du einen Downloadlink mit einer Fragetechnik die Dir hilft herauszufinden wo Dein Gesprächspartner seinen Bedarf hat.

Falls Du heute kein Verkaufsgespräch planst, nutze die Aufgabe um Dir ein Bild über Deine Gesprächspartner bzw. Idealkunden zu machen.

Schreibe Dir auf:

- ✓ Was glaubst Du, ist die größte Herausforderung für Deinen Gesprächspartner?
- ✓ Was möchte er mit Deiner Hilfe oder Unterstützung bewältigen?

Durch diese Fragen schärfst Du Deine Sinne für die Wünsche und Bedürfnisse Deines Kunden.