

Verkaufserfolge beginnen im Kopf

Tag 5 der Challenge



Deine Aufgabe: Deine Präsentation aus Kundensicht!

Stell Dir vor, ich oder einer aus der Gruppe ist Dein Kunde, wie stellst Du Dein Produkt aus Kundensicht vor?

Mach dazu ein kleines Video, es muss nicht perfekt sein, es geht nur darum, das Du die Vorzüge auf den Punkt bringst und Dich übst aus Kundensicht zu sprechen. Hab keine Angst, wir sind unter uns :-)

Nimm Dir Deine Notizen aus den Tagen 3 und 4 zur Hand.

Tag 3 ging es um die Herausforderungen, Deines Kunden.

Tag 4 ging es um das konkrete Ergebnis das Dein Kunde in der Zusammenarbeit mit Dir erreicht.

So kannst Du Dich leichter orientieren.

Falls Du noch zögerst ein Video zu erstellen, für ein fachliches Feedback ist ein Video wirkungsvoller, weil es mir die Möglichkeit gibt, Dich ganz mit Deinen Worten und Deiner Körpersprache wahrzunehmen und Dir Unterstützung zu geben.

Drehplan für Dein Video:

- ✓ Was ist Dein Produkt?

- ✓ Wie profitiert Dein Kunde?

- ✓ Was ist das konkrete Ergebnis für Deinen Kunden?

Erledige diese Aufgabe noch heute, damit Du am Ball bleibst!

Tausche Deine Erfahrungen mit den anderen Gruppenmitgliedern

aus und poste in der Gruppe, [klicke einfach hier:](#)