

Tag 3 der Challenge

Deine Haltung in der Zusammenarbeit mit Deinen Kunden

Verkaufen fühlt sich oft schwer an, weil Du Angst hast, aufdringlich zu wirken.

Heute wechselst Du die Perspektive. Weg von Dir.

Hin zu Deinem Kunden.

Denn: **Deine Arbeit ist nichts, womit Du nervst – sie hilft wirklich.**

Deine Aufgabe

Nimm Dir jetzt 10 Minuten Zeit. Beantworte die Fragen ehrlich und konkret.

Schreib es auf – nicht nur im Kopf.

1. Vor der Zusammenarbeit

Wie geht es Deinem Kunden, bevor er mit Dir arbeitet?

Was ist schwierig, anstrengend oder frustrierend?



Notizen:

2. Die Zusammenarbeit mit Dir

Wobei unterstützt Du Deinen Kunden konkret?

Was klärst, erleichterst oder veränderst Du für ihn?



Notizen:

3. Nach der Zusammenarbeit

Wie ist Dein Kunde danach aufgestellt?

Was kann er jetzt besser, leichter oder sicherer?

 Notizen:

4. Die Veränderung

Was verändert sich für Deinen Kunden im Alltag oder Business?

Was fühlt sich einfacher oder entspannter an?

 Notizen:

5. Die Ergebnisse (ganz wichtig!)

Welche konkreten Ergebnisse erreicht Dein Kunde durch Dich?

Was geht schneller, klarer oder erfolgreicher?

 Notizen:

Warum das wichtig ist

Deinen Kunden interessiert nicht, was Du machst.

Ihn interessiert, was sich für ihn dadurch verändert.

Diese Antworten sind die Basis für natürliche, ehrliche Verkaufsgespräche.

 Mach diese Aufgabe heute.

Je klarer Du Deine Wirkung siehst, desto leichter fühlt sich Verkaufen für Dich an.