

Tag 1 – Dein klarer Einstieg

Bevor du überzeugst, wirst du dir deinen eigenen Wert klar. Notiere so viele Gründe wie dir einfallen, warum dein Kunde bei dir kauft. Mindestens 10, am besten 25.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.

21.

22.

23.

24.

25.

Dein stärkster Grund:

Dein Einstiegssatz

So eröffnest du das Gespräch, damit dein Gegenüber sofort weiß, worum es geht.
