

Tag 3 – Nutzenbrücke und Entscheidung

Für seine Entscheidung braucht dein Kunde zwei Dinge: das Gefühl, dass sich etwas verändert, und eine klare Frage. Überleg dir für deinen Kunden:

Wie sieht sein Alltag vor der Zusammenarbeit mit dir aus?

Wie sieht er danach aus?

Welches konkrete Ergebnis erreicht er durch dich?

Deine Nutzenbrücke

Ein Satz, der seine Situation mit deinem Ergebnis verbindet.

Deine Abschlussfrage

Ruhig, klar, führt zu einem Ja oder einem Nein.
