

Gespräche mit Kunden



Phase 1

Bereiten Sie sich vor!



- Muster, Zeichnungen, Prospekte usw. mitnehmen


Wie kann ich mich
vorbereiten?



Phase 2

Lassen Sie den Kunden reden!

Sie erhalten wertvolle Informationen!

- Gründe für den Kauf.
- Verwendung des Sachgutes. 



Phase 3

Stellen Sie dem Kunden Fragen!



Stellen Sie gezielte, ‚offene‘ W-Fragen!

Sie vervollständigen damit Ihre
Informationen zum Kundenwunsch.



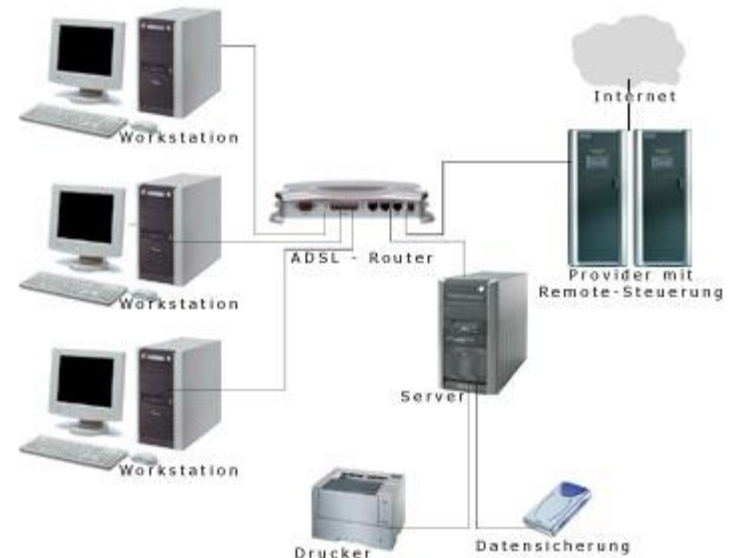
Phase 4

Visualisieren Sie das Produkt!

Mittels Prospekten, Zeichnungen, dem Artikel selbst, usw..



Sie unterstützen damit
die Vorstellungskraft
des Kunden!



Phase 5

Informieren Sie den Kunden!




Je fundierter Ihre Kenntnisse, desto beeindruckender ist es für Ihren Kunden.

Eindruck guter Kenntnisse steigert die Kaufbereitschaft.



Phase 6

Finden Sie gemeinsam eine Lösung!

- Aktivieren Sie stets den Kunden! 
- **Monologe schaden**, da der Kunde keine Ablehnung oder Zustimmung erkennen lässt. 
- Erarbeiten Sie gemeinsam mit dem Kunden die Lösung,  die passt letztlich auch!

