

Der Hinhör-Elementekasten

- volle Konzentration auf den Kunden
- neben den Worten auch die Gestik, Mimik, Körperhaltung, Bewegungen, Stimmlage, Lautstärkeschwankungen und so weiter erfassen
- keine Ablenkung zulassen
- keine Bewertung vornehmen
- den Gesprächspartner über das ganze Gespräch hinweg innerlich akzeptieren
- nicht von Sprachmängeln oder -eigenheiten des anderen ablenken lassen
- nicht bereits an die eigene Antwort denken, während der Kunde noch spricht
- das Hinhören auch durch Körperhaltung, Mimik und Gestik erkennbar machen
- paraphrasieren und so das Verständnis bestätigen lassen
- nachfragen, bis alles klar ist

LIMBECK.
VERKAUFEN.



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de