

Die Elemente der Preis-Platin-Methode mit dem Plus

1. Sie schildern die Situation, um dem Preis seinen Wert zu geben.
 2. Sie strahlen den Wert aus, der den Preis wert ist.
 3. Sie bleiben verbal stark.
 4. Sie zeigen Preis- und Konditionsstolz.
 5. Sie entgiften den Preis.
 6. Sie bieten weniger für weniger.
 7. Sie drehen den Spieß um.
 8. Sie stellen die mutige Gegenfrage.
 9. Sie nutzen das Storytelling.
 10. Sie haben den Ankereffekt vorbereitet.
- Das Plus: Die ultimative Einwandbehandlung auf »Die anderen sind billiger.«

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