

Pluspunktekonto mehrten

Verkäufer verkaufen besser an Menschen, die ihnen sympathisch sind. Gerade wenn Ihnen ein Kunde auf den ersten Blick unsympathisch ist, sollten Sie aktiv Ihre Aufmerksamkeit auf seine Pluspunkte richten – denn die hat jeder. Was Ihnen sympathisch ist, hängt auch ein Stück weit von Ihrer persönlichen Interpretation ab. Daher prüfen Sie, ob Sie einen negativen Ausdruck nicht auch zugunsten des Kunden auslegen können.

Als negativ empfundene Wahrnehmung	Verwandelt in einen Pluspunkt
Der Kunde ist arrogant.	Der Kunde ist vorsichtig, er braucht Zeit, um Vertrauen aufzubauen.
Der Kunde will nicht zuhören.	Dem Kunden fällt die Konzentration schwer, er braucht eine andere Ansprache.
Der Kunde unterbricht Sie dauernd.	Der Kunde steht unter Zeitdruck und braucht es noch mehr auf den Punkt.
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...

**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