

Techniken zur Einwandbehandlung

Technik	Typischer Einwand meiner Kunden	Meine Antwort
Klarstellung	1. _____	1. _____
		2. _____
		3. _____
	2. _____	1. _____
		2. _____
		3. _____
	3. _____	1. _____
		2. _____
		3. _____
Abfedern und virtuellen Zeugen nennen	1. _____	1. _____
		2. _____
		3. _____
	2. _____	1. _____
		2. _____
		3. _____
	3. _____	1. _____
		2. _____
		3. _____

Technik	Typischer Einwand meiner Kunden	Meine Antwort
Schwarz-Weiß-Technik	1. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	2. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	3. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	1. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	2. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	3. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____

Technik	Typischer Einwand meiner Kunden	Meine Antwort
Schubladen- technik	1.	1. 2. 3.I 3.II 3.III 4. 5.
	2.	1. 2. 3.I 3.II 3.III 4. 5.
	3.	1. 2. 3.I 3.II 3.III 4. 5.

**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