

Prinzipien für die branchenspezifische Einwandbehandlung

Prinzip	Typischer Einwand meiner Kunden	Meine Antwort
Schlüssel-Schloss-Prinzip	1. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	2. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	3. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
Korkenzieherprinzip	1. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	2. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	3. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____

Prinzip	Typischer Einwand meiner Kunden	Meine Antwort
Werteprinzip	1. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	2. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	3. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
Visualisierungsprinzip	1. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	2. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	3. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____

Prinzip	Typischer Einwand meiner Kunden	Meine Antwort
Nutzen- Maximierungs- Prinzip	1. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	2. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
	3. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____

**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