

## Gliederungsschema: Erfolgreiche Verkaufspräsentation

| Zündstufen | Gliederungspunkt                       | Ihre Gedanken und Stichworte |
|------------|--|------------------------------|
| Phase III  | Warum reden Sie?                       | •                            |
|            |  | •                            |
|            |  | •                            |
|            |  | •                            |
| Phase II   | Wie ist die Lage?                      | •                            |
|            |  | •                            |
|            |  | •                            |
|            |  | •                            |
|            | Was ist das Ziel?                      | •                            |
|            |  | •                            |
|            |  | •                            |
|            |  | •                            |
|            | Welchen Lösungs-<br>weg empfehlen Sie? | •                            |
|            |  | •                            |
|            |  | •                            |
|            |  | •                            |

| Zündstufen | Gliederungspunkt         | Ihre Gedanken und Stichworte   |
|------------|--------------------------|--|
| Phase I    | Sie fordern zur Tat auf! | <ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul> |
| Phase 0    | BASS und Abschlussfrage  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul> |

**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](http://www.limbeckgroup.com)  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)