

## Meine Liste der Einwandbehandlungen beim Terminvereinbarungsgespräch nach Farbtyp

Nehmen Sie zunächst das Beispiel »Kein Interesse« und formulieren Sie gute Antworten. Dann ergänzen Sie die Einwände, die Sie typischerweise zu hören bekommen und wie Sie auf diese antworten wollen. Machen Sie es wirklich schriftlich, dass Sie auch später noch an Ihren Sätzen feilen können.

Typischer Einwand	Farbtyp	Meine Formulierung
1. »Kein Interesse«	Gelb	
...	Rot	
...	Blau	
...	Grün	
2. ...	Gelb	
...	Rot	
...	...	

**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)