

Checkliste: Gliederung Verkaufspräsentation

- ☐ Meine Präsentation hat einen fesselnden Einstieg, der dem Kunden Nutzen verspricht.
- ☐ Ich stelle die Kundensituation dar.
- ☐ Ich stelle das Ziel des Kunden dar.
- ☐ Ich beschreibe sehr konkret die individuelle Lösung, verbunden mit dem Nutzen.
- ☐ Ich fordere den Kunden zur Tat auf.
- ☐ Mein BASS begeistert und zieht die Abschlussfrage gleich nach sich.

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