

Die Dreieinigkeit des ehrlichen Verkäufers

1. Ich begegne dem Kunden mit innerer und äußerer Ehrlichkeit.
2. Ich verkaufe dem Kunden nur etwas, was er auch braucht.
3. Ich mache eine saubere Bedarfsanalyse, damit ich weiß, was er braucht.

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