

Die Stufen der BAP®-Technik

1. schweigen
2. wenn nötig: Small Talk
3. ausreichend lange Bedarfsanalyse mit begründeten offenen Fragen
4. Notizen
5. aktive Hinhörlaute
6. Dezente Anerkennung (DEA)
7. BAP®-Abschlussfrage
8. Lösung mit MONA®
9. Abschlussfrage
10. Gratulation
11. ggf. Nachkaufmotivation

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