

Sinn-Check: Türklinke

Können Sie spontan drei Haken setzen? Dann kann die Türklinkenstrategie für Sie funktionieren.

- ☐ Ich treffe meinen Kunden vor Ort meist an.
- ☐ Der Entscheider kann sich spontan kurz Zeit für mich nehmen.
- ☐ Mein Produkt, meine Dienstleistung ist etwas, was der Kunde gerne sofort haben möchte.
- ☐ Das Vertrauen meines Kunden ist ein wichtiges Kriterium, überhaupt in Kaufüberlegungen einzusteigen.
- ☐ Ich kann im persönlichen Kontakt auf Anhieb überzeugen.

**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