

Leitfaden: Verkaufsgespräche im Alltag

1. Aufmerksam im Alltag sein
2. Gesprächssituationen erkennen und nutzen
3. Vor dem Gespräch in die richtige Energie kommen
4. Vor dem Gespräch Ihr Ziel klar ziehen
5. Im Gespräch in Führung gehen
6. Die richtigen Fragen stellen
7. Darauf achten, wie Ihr Gegenüber reagiert

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