

AFTER NETWORK

Agentur für Events, Teambuilding und Networking

COACH THE CLIENTS

COACH THE CLIENTS

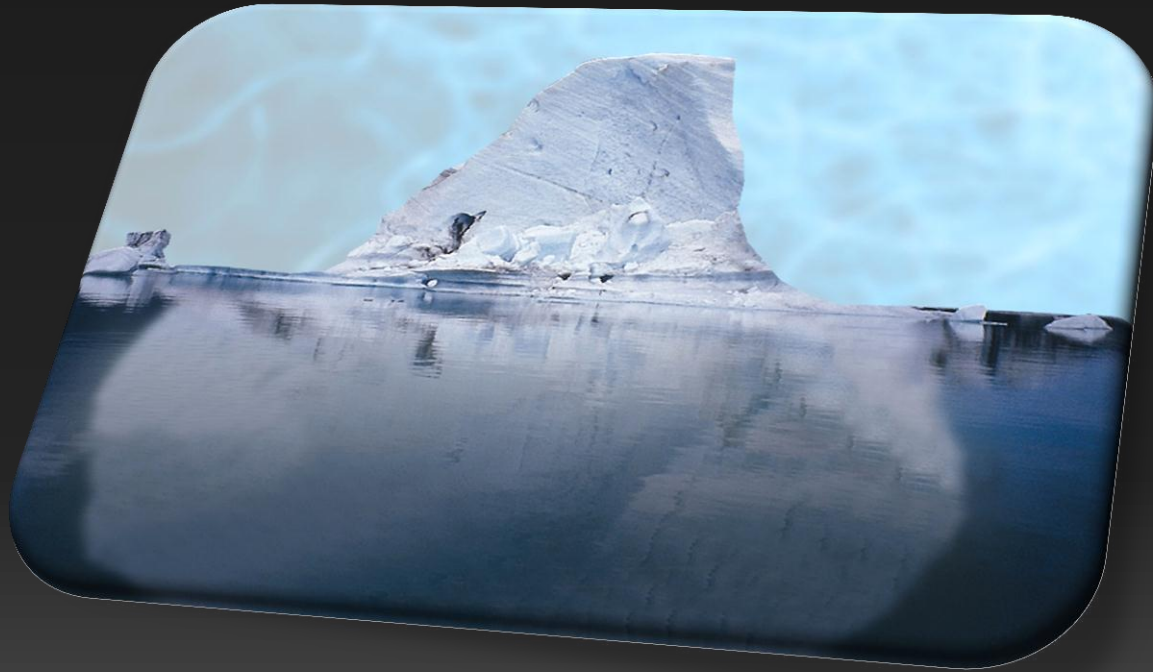


Kunden lügen? Immer!

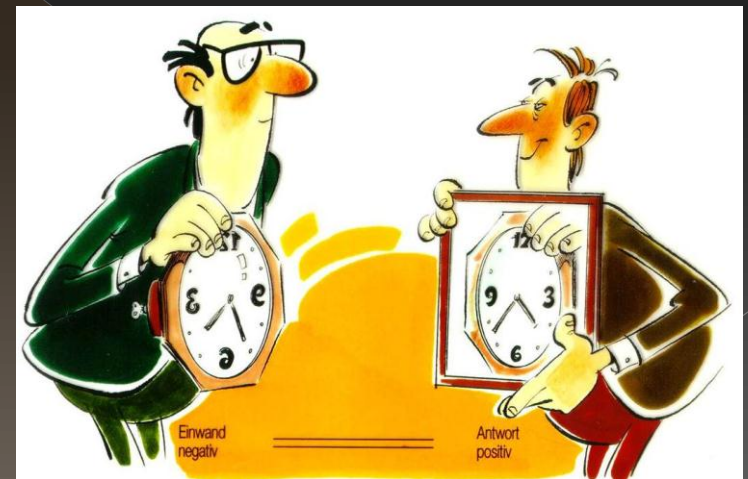
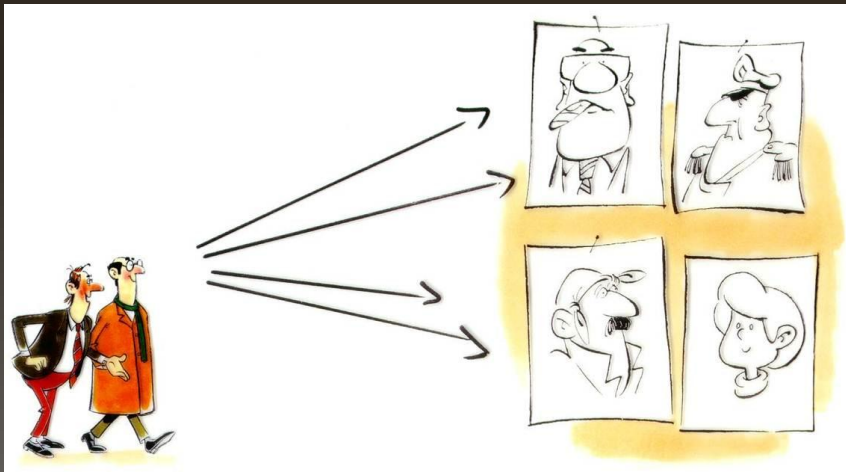
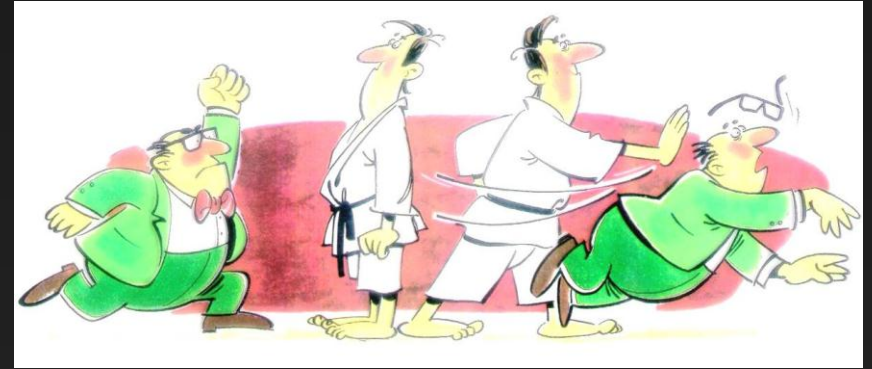
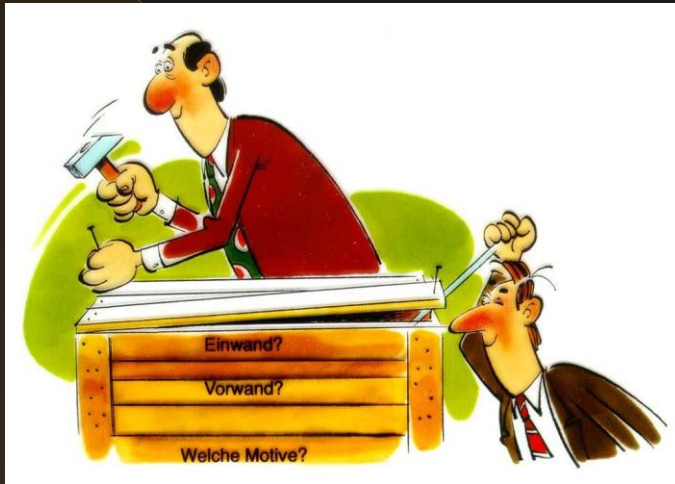
Geheime Botschaften erkennen –
und in der Verkaufssituation
gewinnbringend nutzen

WARUM LÜGEN DIE KUNDEN

1. Weil der Verkäufer zwar einen Eisberg sieht, aber verbale Aussagen **nicht** korrekt interpretiert.
2. Weil die Verkäuferin die Aussagen nicht auf Kongurenz im Kontext abgleicht.
3. Weil der Verkäufer im Club der Besserwisser gut aufgehoben ist und schon im Vorfeld weiß, warum Kunden kaufen oder nicht.
4. Weil der Kunde keine Kaufabsicht mitbringt, sondern aus einem unbekanntem Grund anwesend ist.



Maßnahmen, die ungeeignet sind:



Maßnahmen, die ...

