Marvel Magic Moment

Interesse wecken – die richtige Einstiegsfrage ist entscheidend

Vorteile

- Gezielte Einstiegsfrage macht Lösung beim Kunden präsent
- Reaktion auf jede Antwort des Kunden möglich
- Einfache Fragetechnik: einmal einprägen immer anwenden

1. Gezielte Einstiegsfrage im Beratungsgespräch stellen:

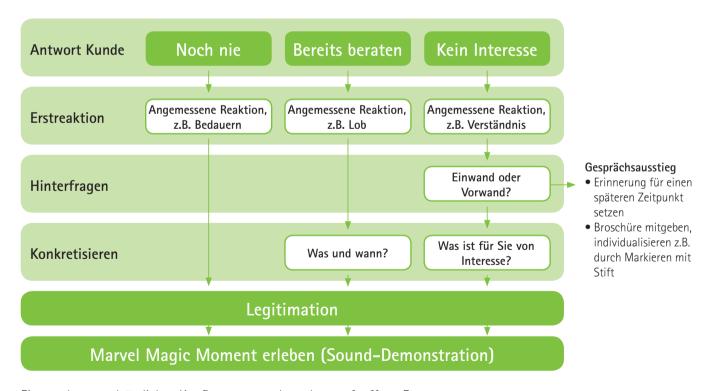


Einstimmung in das Gespräch & Animierung zur Handlung

"Frau/Herr XYZ, wir beraten zur Zeit zum Thema Hören in Gesellschaft. Da hat sich einiges zu Ihrem Vorteil geändert. Wann haben Sie die letzte Beratung zu diesem Thema erhalten?"

Informationen erhalten über vom Kunden bereits unternommene Handlungen

2. Frau/Herr XYZ hat drei Antwortmöglichkeiten:



Einwand: grundsätzliches Kaufinteresse, es bestehen ggf. offene Fragen

Vorwand: einfache Art "Nein" zu sagen

