



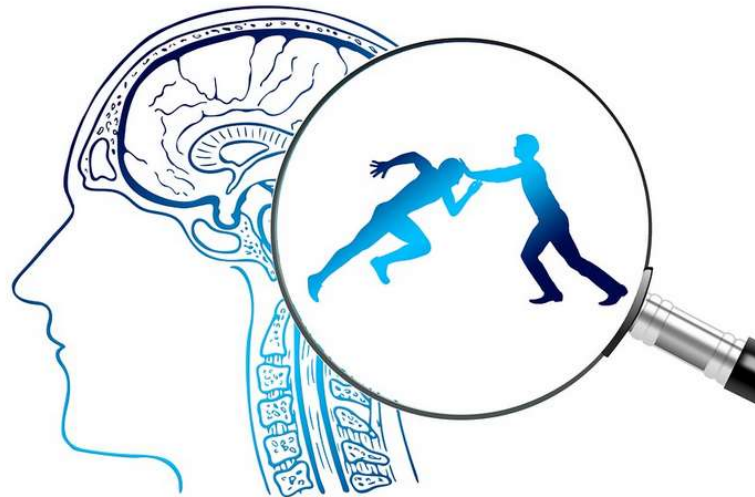
Verkauf - TIPPS



Fallen Sie nicht darauf rein:

Kunde: Was kannst Du mir empfehlen?

Antwort Verkäufer: Du musst das und das machen...



Niemand macht gern etwas was er sich nicht selbst erdacht hat, worauf er selbst gekommen ist.

-> Führen Sie den Kunden in seinen Gedanken auf seine Lösung



Verkauf - TIPPS



TIPPS, umgesetzt in der Methode SparCheck:

Bedarf ermitteln über einfache Fragen wie:
„Wo müssen wir hinkommen?“

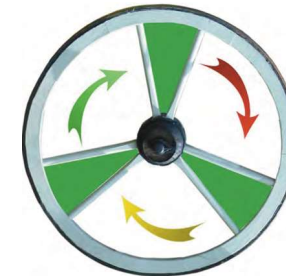
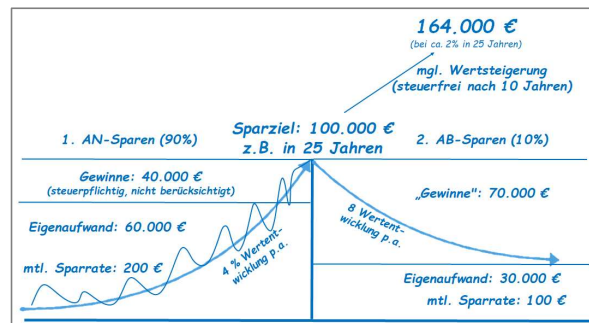


Einfache Rechnungen verwenden:
„monatlicher Geldbedarf x Anzahl der Jahre“

Gedankenstützen anbieten - Was ist Ihnen wichtig?
„Sicherheit vor Inflation, Finanzcrash, Veruntreuung,...“

Bildlich unterstützen (ca. 70% der Menschen sind visuelle Typen)

Zeigen Sie Bilder, Artikel



oder meist noch besser,
entwickeln Sie die Idee
auf einem weißen Blatt Papier.



„Verkauf-Tipp der Woche“



Du musst Termine machen, um Resultate zu erzielen!



„Ohne Kontakte keine Kontrakte“