



WORKSHOP „KUNDENEINWÄNDE KENNEN“

RALF ENGEL

www.trainingsmacher.de



WORKSHOP „EINWANDBEHANDLUNG“

In diesem Halbtages-Workshop lernen Sie, wie Sie

- mit der richtigen Einstellung auf Kundenaussagen reagieren
- den Unterschied zwischen Einwänden und Vorwänden erkennen
- mit 3 verschiedenen Methoden Einwände entkräften
- die richtigen Formulierungen finden
- die Aussagen „Keine Zeit, Kein Interesse, Kein Geld usw.“ beantworten
- Sicherheit im Umgang mit Kundenaussagen bekommen
- schlagfertig die richtigen Antworten auf Einwände finden
- Ihr persönlichen Leitfaden erstellen
- durch Übungen eine passgenaue Antwort auf Kundenaussagen finden