

Dynamisiertes Kundenprofil
Christoph Hofmanski / 0002
Verkaufsleitfaden: Entwicklung

Erwartungen Ihres Gesprächspartners:

Der Interessent möchte schnell etwas Außergewöhnliches erreichen und prüft, ob und inwieweit er Ihre Angebote dafür nutzen kann. Ermöglichen Sie ihm, genau das zu verstehen.

Positiv wirksame Argumente:

Innovative, spannende Veränderungen

Unterlassen Sie Hinweise auf:

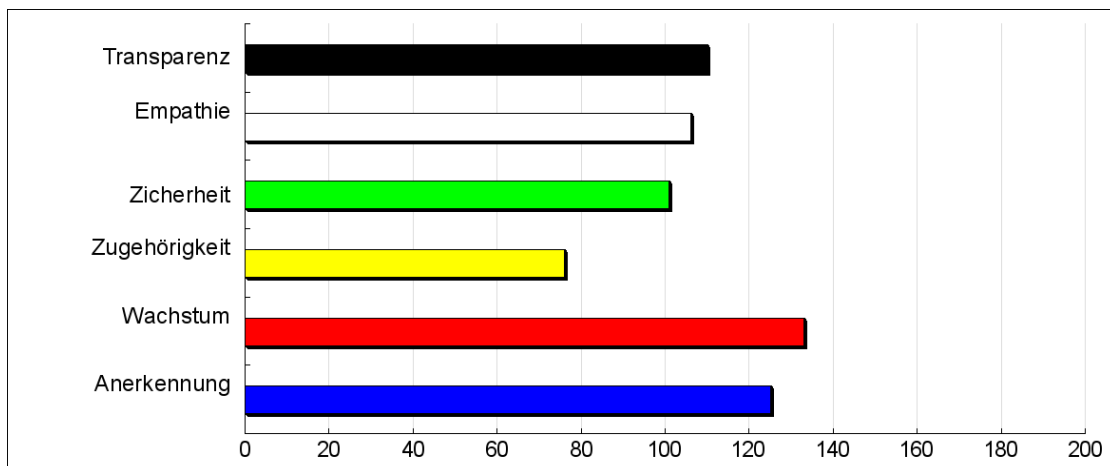
Referenzen, Garantien

Kommunizieren Sie:

Visuell-auditiv (kurze Erläuterungen zu gut strukturierten Bildern, Stimmigkeit Gespräche), möglichst im ruhigen Dialog

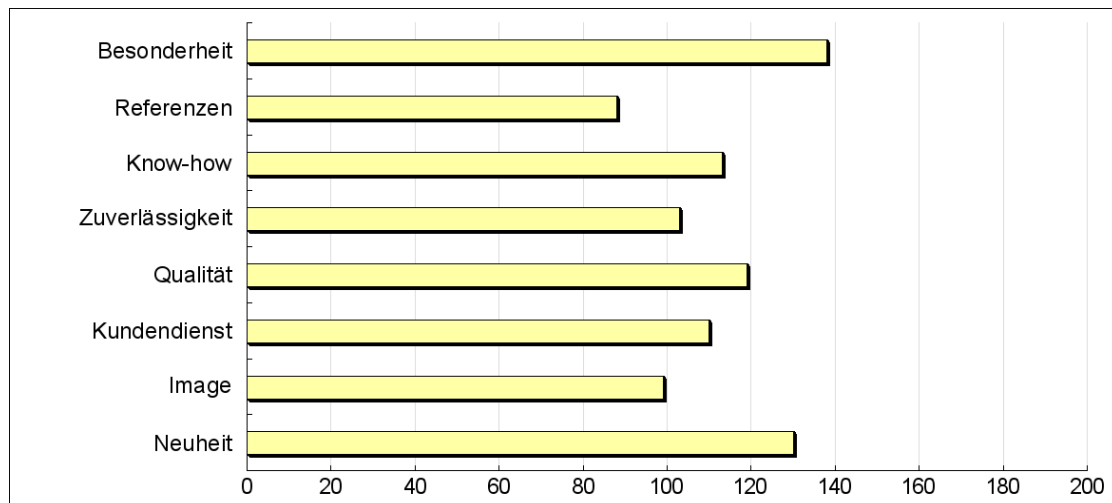
Persönlichkeit:

Die Grafik zeigt, über welche Grundbedürfnisse Sie motivieren können.



Verhandlungen

Verwenden Sie den zum Kundentyp passenden Leitfaden (ggf. von IPM anfordern). Konzentrieren Sie sich auf jene Argumente, die in der folgenden Grafik Werte > 100 haben.



Verständnis des Kunden

Die Grafik zeigt mit Werten > 100 die Art der Kommunikation, die Ihr Gesprächspartner am leichtesten versteht und die es Ihnen leichter macht, ihn zu überzeugen.

