




Sales Potential

Name: _____

Beurteilen Sie Ihre Fähigkeiten im Verkauf					
1. Selbstvertrauen/Selbstbewusstsein					
2. Professionelle Einwandbehandlung					
3. Zeit- und Selbstmanagement					
4. Strukturierte Verkaufsgespräche führen					
5. Überzeugende Argumentation					
6. Beziehungsmanagement zum Kunden					
7. Verbindliche Vereinbarungen treffen					
8. Gezielte Bedarfsanalyse					
9. Neugier und Interesse wecken					
10. Professioneller Umgang mit Beschwerden					
11. Terminvereinbarung am Telefon					
12. Eigenmotivation					
13. Kunden begeistern					
14. Professionelle Preis-Argumentation					
15. Emotional verkaufen					
16. Verkaufsgespräche sicher abschließen					
17. Empfehlungsgeschäft nutzen					
18. Vorbereitung von Kundenterminen					
19. Präsentationsfähigkeit					
20. Präzise Kommunikation					
21. Konsequente Nachbearbeitung					
22. Verkaufsziele setzen					
23. Aus Interessenten Käufer machen					
24. Wünsche/Werte des Kunden ermitteln					