



pd unlimited[®]
personal development 2.0

Kapitelverzeichnis

„Erfolgreich verkaufen im Mobilfunkshop“

von Stefan Gliesche

- 01 - Intro
- 02 - Verkaufen im Mobilfunkshop
- 03 - Aktuelle Situation der Mobilfunkbranche
- 04 - Eigene Einstellung - Wertschätzung für den Kunden
- 05 - Alles Einstellungssache
- 06 - Der heiße Draht
- 07 - Fachwissen - Informationen in der Sprache des Kunden
- 08 - Hardware - Handyfunktionen
- 09 - Hardware - Technik
- 10 - Tarifkonzepte
- 11 - Lernen Sie Ihre Tarife kennen
- 12 - Verkaufen mit den 4A
- 13 - Ansprache - Grundregeln der Kommunikation
- 14 - Kurzer Exkurs - Wer wird hier angesprochen
- 15 - Analyse - Die wichtigste Gabe des Verkäufers: zuhören
- 16 - Welche Informationen brauchen wir vom Kunden
- 17 - Wie kann man das Gespräch führen
- 18 - Fragenkatalog
- 19 - Wie halten wir den Kunden am Reden
- 20 - Angebot - Menschen kaufen nur, wenn Sie Ihren Nutzen erkennen
- 21 - In der Sprache des Kunden reden
- 22 - Unterschiedliche Kunden brauchen unterschiedliche Erklärungen
- 23 - Gesamtangebot: wir verkaufen Lösungen
- 24 - Struktur für das Angebot
- 25 - Abschluss nach dem Angebot
- 26 - Nutzen der Abschlussfrage
- 27 - Kaufsignale
- 28 - Einwand - Was ist ein Einwand
- 29 - Nach der Kaufentscheidung
- 30 - Abschluss