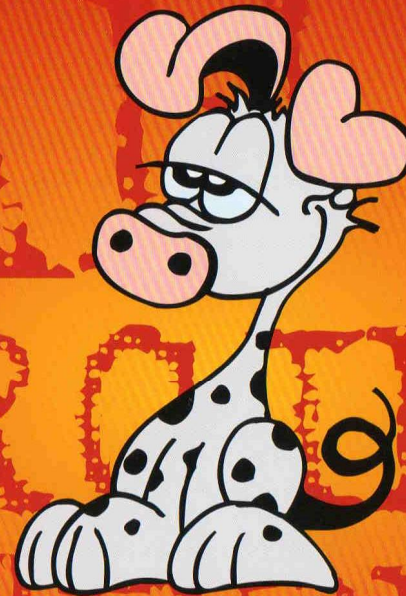


Eine leichte Übung
–
So gewinnen Sie Kunden



SCHWEINEHUND, INNERER.
Ein treuer und anhänglicher Gefährte.
Benötigt dringend etwas Auslauf.

Leitfaden

Eröffnung

- Wen?
- Wie?

Reaktion

- Welche können kommen?
- Argumentationskette?

Aufhänger

- Einleitung?
- Bezugspunkte?

Vereinbarung

- Was und Wie geschieht als nächstes?

Angebot

- Welche Leistung oder Nutzen?
- Welche Information?

Verabschiedung

- Positiven Eindruck!

Bedürfnispyramide nach Maslow

Selbstverwirklichung

Anerkennung

Soziale Beziehungen

Sicherheit

Körperliche Bedürfnisse



Was es wert ist,
getan zu werden.



ist es auch wert,
unperfekt
getan zu werden.

Vielen Dank

Kontakt

Motivationswerkstatt Peter Hupke

Rodenbacher Chaussee 6

D - 63457 Hanau

Fon +49 (0) 61 81 67 56 432

Mobil +49 (0) 177 81 81 565

E-Mail: peter.hupke@motivationswerkstatt.de

Internet: www.motivationswerkstatt.de