

Eine leichte Übung
–
So gewinnen Sie Kunden



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

6 wichtige Punkte

Eröffnung
Wie und Wen

Aufhänger
Einleitung,
Bezugspunkte
Interesse

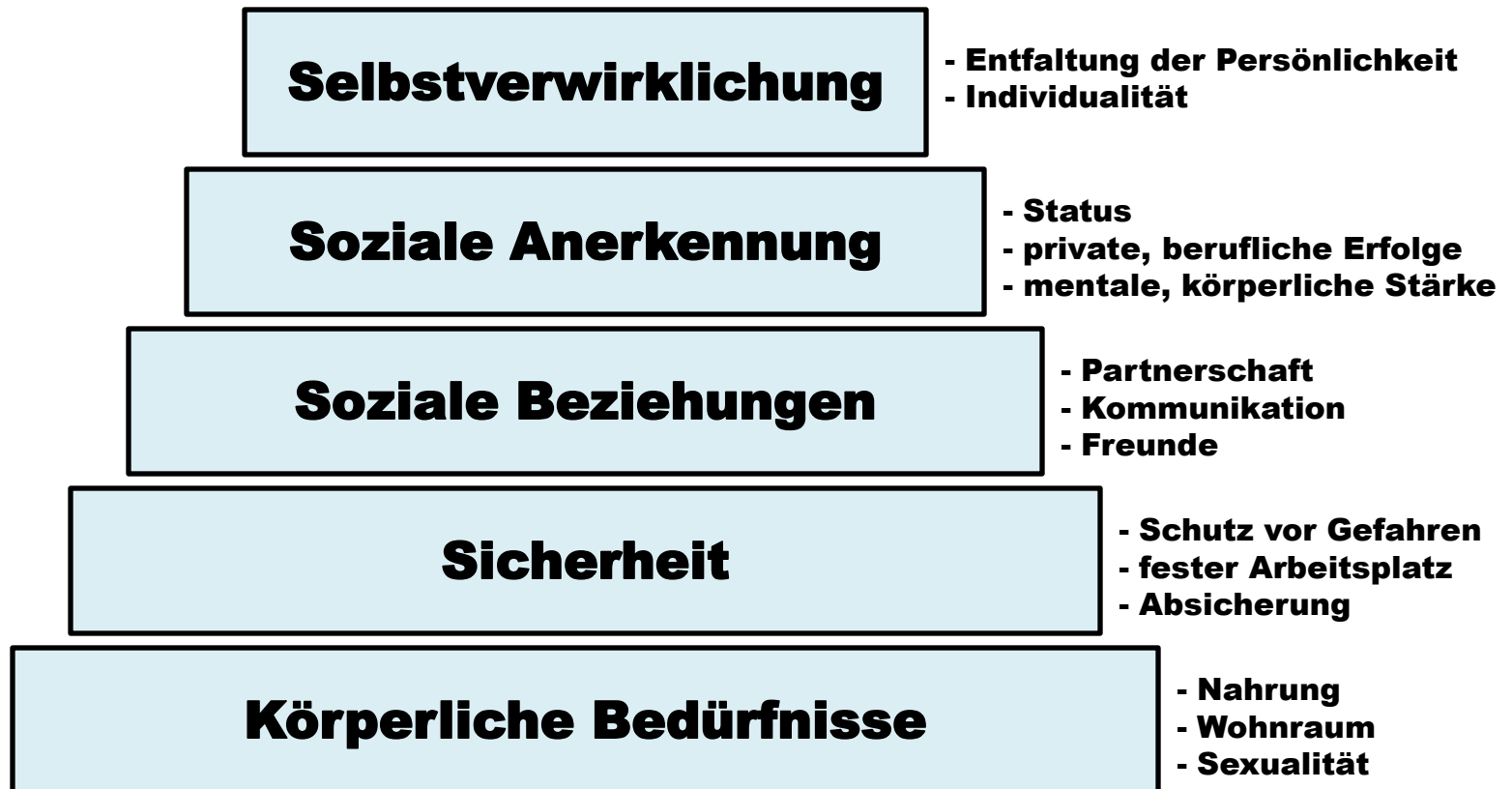
Angebot
Leistung,
Nutzen,
Information

Reaktion
Vorwände,
Einwände,
Argumente

**Verein-
barung**
Wie, Was,
Termin

**Verab-
scheidung**
Bedanken

Bedürfnispyramide nach Maslow





**Eisbergmodell oder
Pareto-Prinzip in der
Kommunikation.**

**Das Gewicht dieses
Eisbergs wird auf
300 Millionen Tonnen
geschätzt!**

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