



Auf Einwände / Preiseinwände vorbereitet sein

Mit dem untenstehenden Formular bereitest du dich auf Kundeneinwände vor.
Berücksichtige dabei die MOTIVE deiner Kunden.
Für jedes MOTIV ein Einwandblatt

Häufiger Einwand
Welche Frage/Fragen könnte/n hinter dem Einwand stecken?
Antworten auf den Einwand
Überprüfung der Wirksamkeit in der Verkaufspraxis