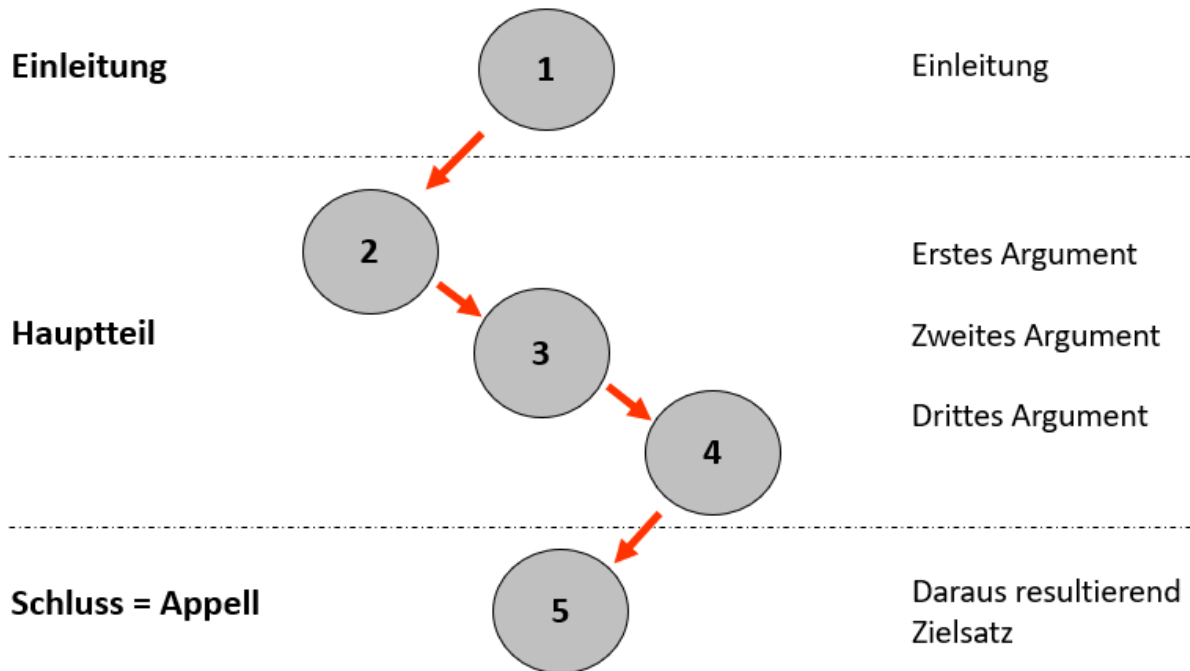


## Bauplan der Argumentation



### Argumentationsleitfaden

#### Einleitung:

„An dieser Stelle möchte ich nochmals darauf hinweisen, dass die Teilnahme an einem Vertriebstraining sehr sinnvoll ist.“

#### Hauptteil:

„Zum einen lernst du die Wahrnehmung des Kunden mit allen seinen Wünschen und Bedürfnissen.“

„Zum zweiten qualifizierst du dich in deiner Vertriebstätigkeit und hast Freude an der Arbeit mit deinen Kunden.“

„Und zum dritten erhältst du das Know-how und die Motivation neue Vertriebsstechniken auszuprobieren.“

#### Schluss:

„Nutze deshalb die Gelegenheit, an einem Vertriebstraining teilzunehmen.“