



Gesprächsfinale	Was Nettes mit auf den Weg geben	Auf Aktionen hinweisen/ Grund zur Wiederkehr bieten	Orientierungskunde verabschieden
Zusatzidee	Zusatzidee aktiv einbringen	Ideen liefern, bis der Kunde stoppt sagt	Abteilungs-/bereichsübergreifend denken
Entscheidungshilfe	Bei Gefallen: 2-3 Bestätigungen	Bei Nichtgefallen: Grund erfragen	Bei Nichtgefallen: Alternativen bieten
Ideen-/Produktpräsentation	2 Teile zur Auswahl zeigen	Engere Auswahl bilden	Kundensicht erfragen
Aktive Ansprache	Präsent sein	Passenden Aufhänger wählen	Auslöser betätigen
Nachgefragt	Offene stellen	Umfeldfragen stellen	Das Verstehen der Kundenaussage signalisieren
Kontaktsignale	Bereitschaft signalisieren	Fragender Blick beim Kontaktkunden	Beschäftigt in der Nähe bleiben beim Orientierungskunden
Erster Eindruck	Blickkontakt aufnehmen & lächeln	Kunden begrüßen	Reaktion abwarten und beachten



Der rote Faden – Verkaufs- & Vertriebsmodule





Aktiv

Kontaktkunde

1/3

Begrüßen

Nachgefragt

Passiv

Orientierungskunde

2/3

Begrüßen

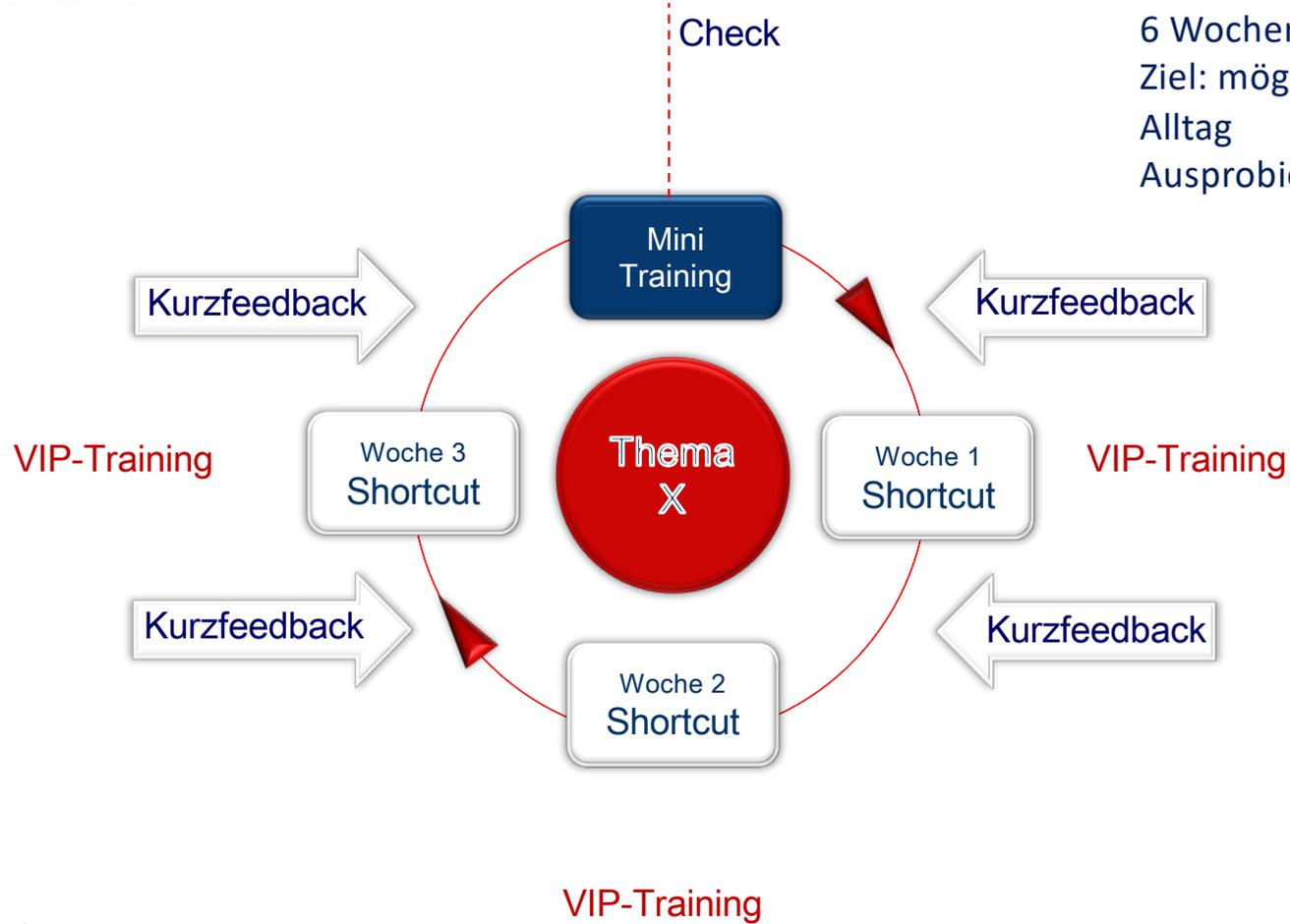
In der Nähe
bleiben

Aktive
Kundenansprach



die akademie
[ˈtraɪːnɪŋsːweɪkːʃtʰaʦ]

der Mottokreislauf





die akademie
[ˈtraɪːnɪŋsːwɛrkːʃtʌt]

Das Minitraining

Mini
Training

30 Minuten auf der Verkaufsfläche

- 10 Minuten Hintergründe erklären und Fragen klären – siehe Checkliste Feedback Verkauf
- 10 Minuten mit freiwilligen vormachen und erklären
- 10 Minuten in kleinen Gruppen üben lassen (Shortcuts)

Auftakt in einen Mottokreislauf
Ziel: Hintergründe und Qualität klären

Aktiv ausprobieren



Mini Training

1.) 10 Minuten Hintergründe erklären

Gesprächsfinale	Was Nettes mit auf den Weg geben	Auf Aktionen hinweisen/ Grund zur Wiederkehr bieten	Orientierungskunde verabschieden
Zusatzidee	Zusatzidee aktiv einbringen	Ideen liefern, bis der Kunde stoppt sagt	Abteilungs-/bereichsübergreifend denken
Entscheidungshilfe	Bei Gefallen: 2-3 Bestätigungen	Bei Nichtgefallen: Grund erfragen	Bei Nichtgefallen: Alternativen bieten
Ideen-/Produktpräsentation	2 Teile zur Auswahl zeigen	Engere Auswahl bilden	Kundensicht erfragen
Aktive Ansprache	Präsent sein	Passenden Aufhänger wählen	Auslöser betätigen
Nachgefragt	Offene stellen	Umfeldfragen stellen	Das Verstehen der Kundenaussage signalisieren
Kontaktsignale	Bereitschaft signalisieren	Fragender Blick beim Kontaktkunden	Beschäftigt in der Nähe bleiben beim Orientierungskunden
Erster Eindruck	Blickkontakt aufnehmen & lächeln	Kunden begrüßen	Reaktion abwarten und beachten