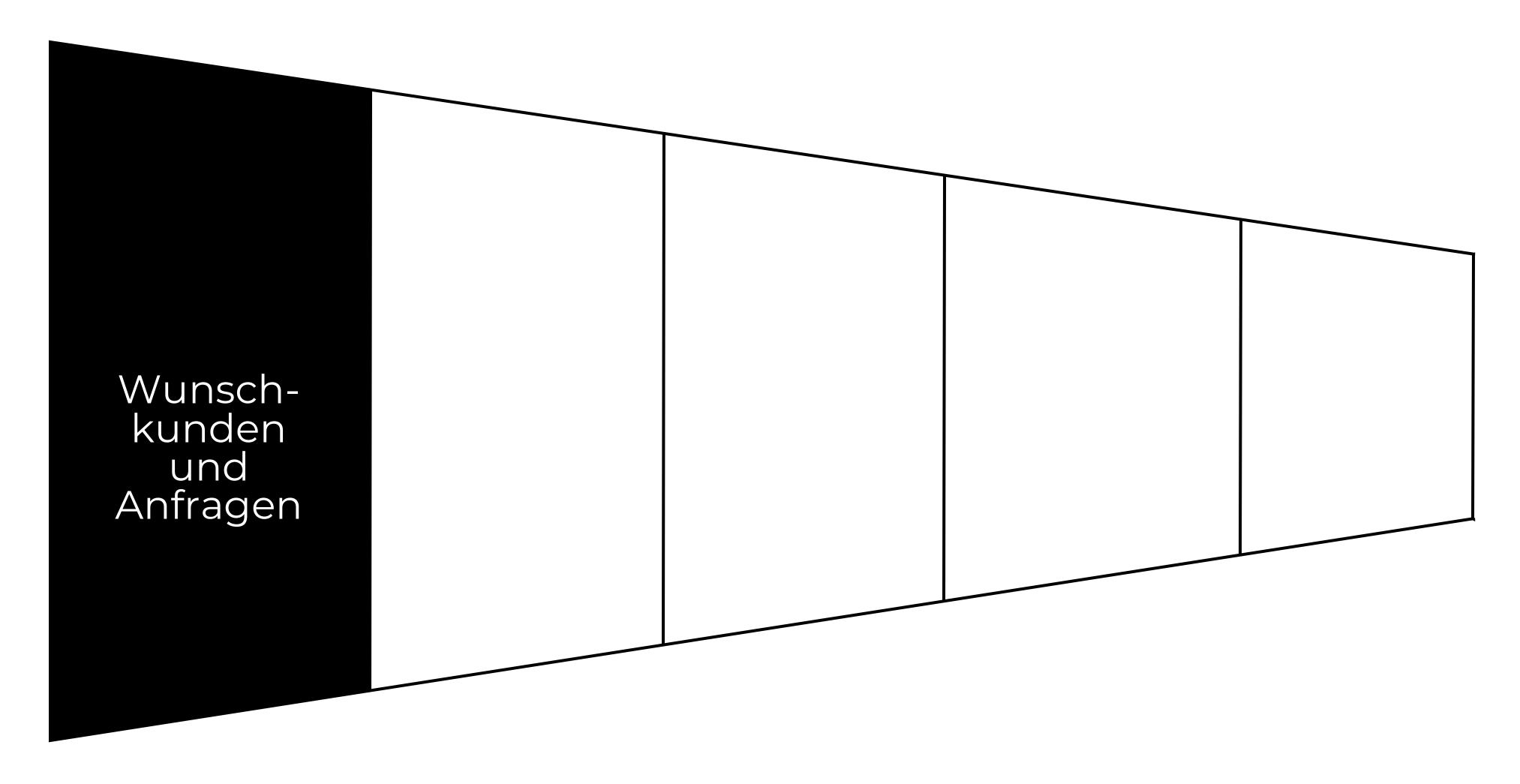
Auf schlaue Art die richtigen Kunden gewinnen.

Wenn Sie an die besonders erfolgreichen Makler Ihrer Branche denken, welche wichtige Eigenschaft unterscheidet diese vom Rest?

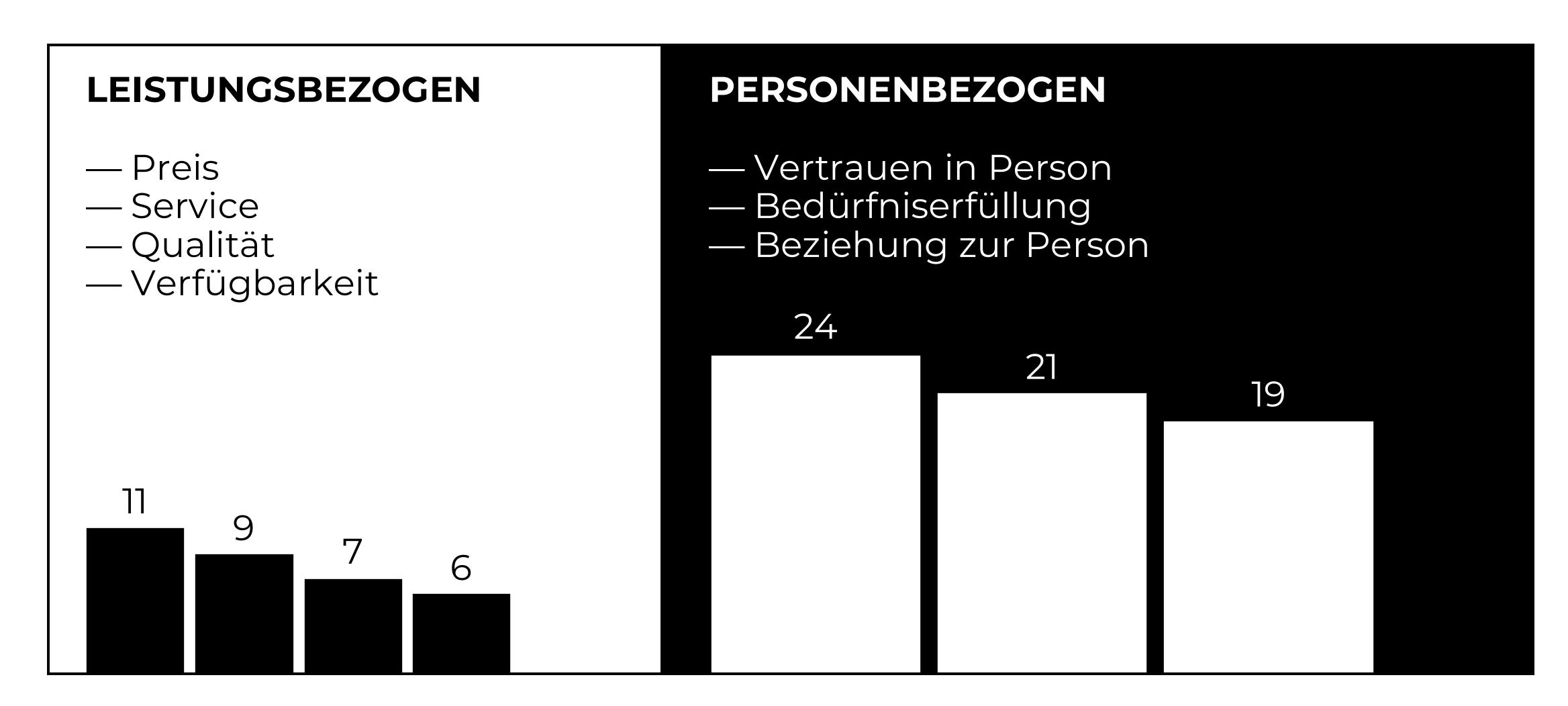




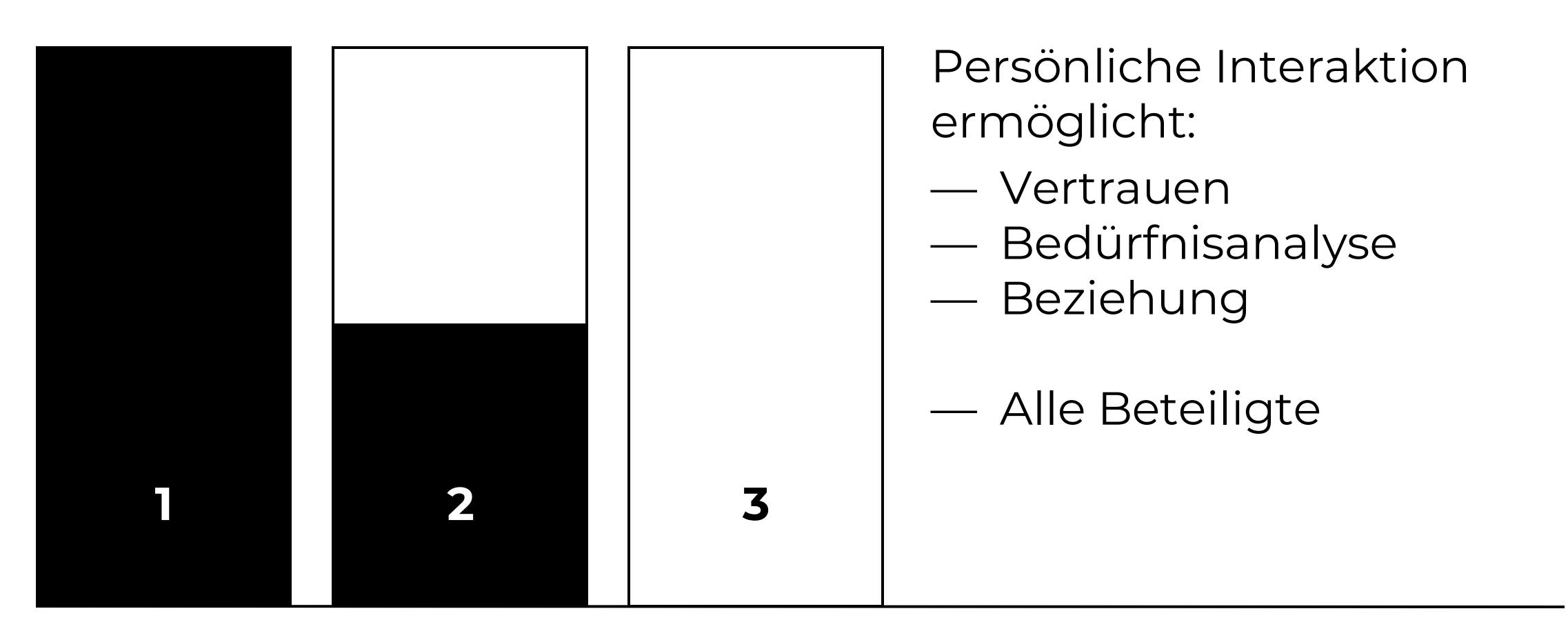
Nach welchen Kriterien entscheiden sich Ihre POTENZIELLEN KUNDEN, wenn es um eine neue Zusammenarbeit geht?

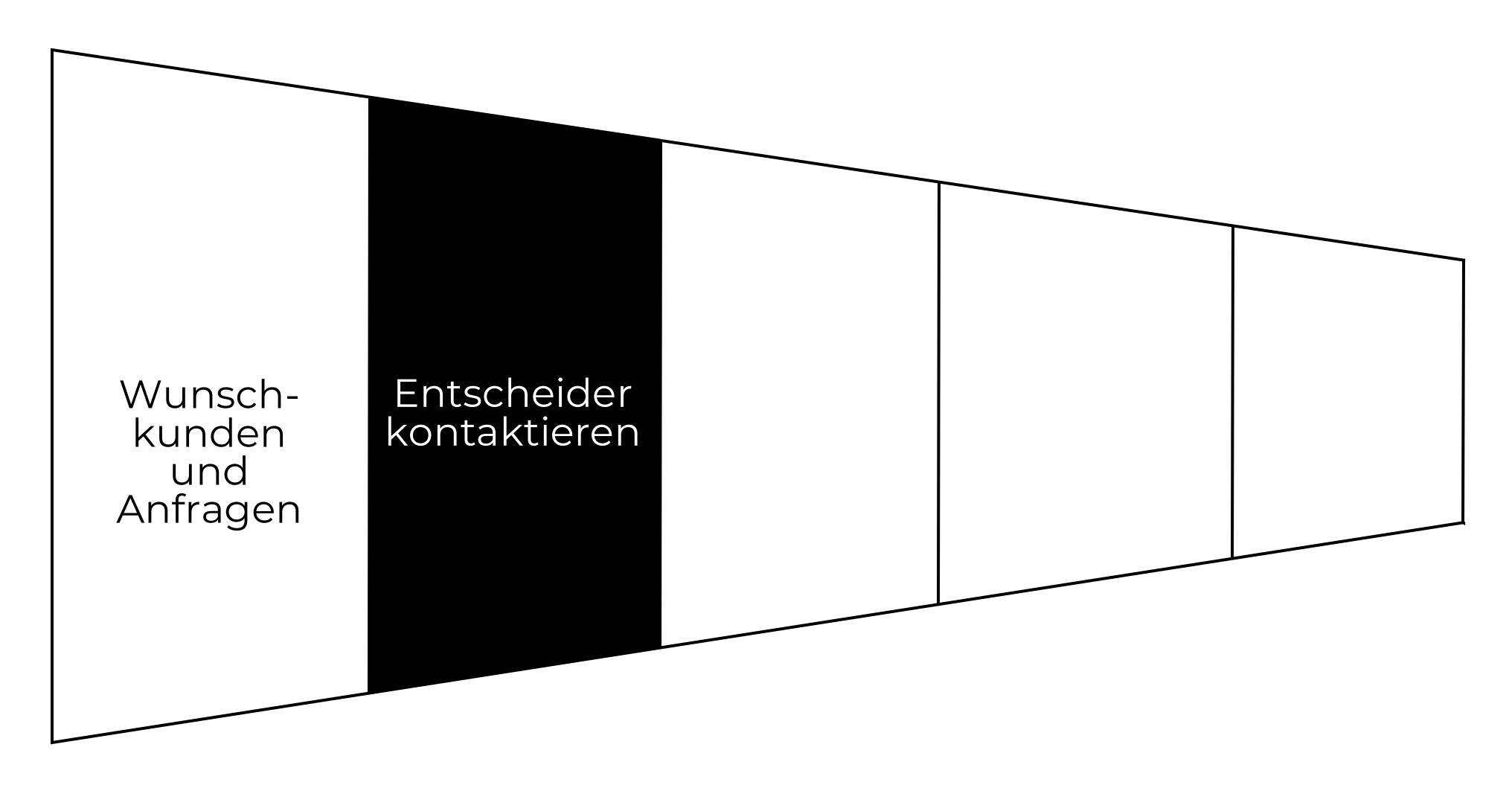


#### Die Kriterien der Entscheider.



#### Die Kriterien der Entscheider.





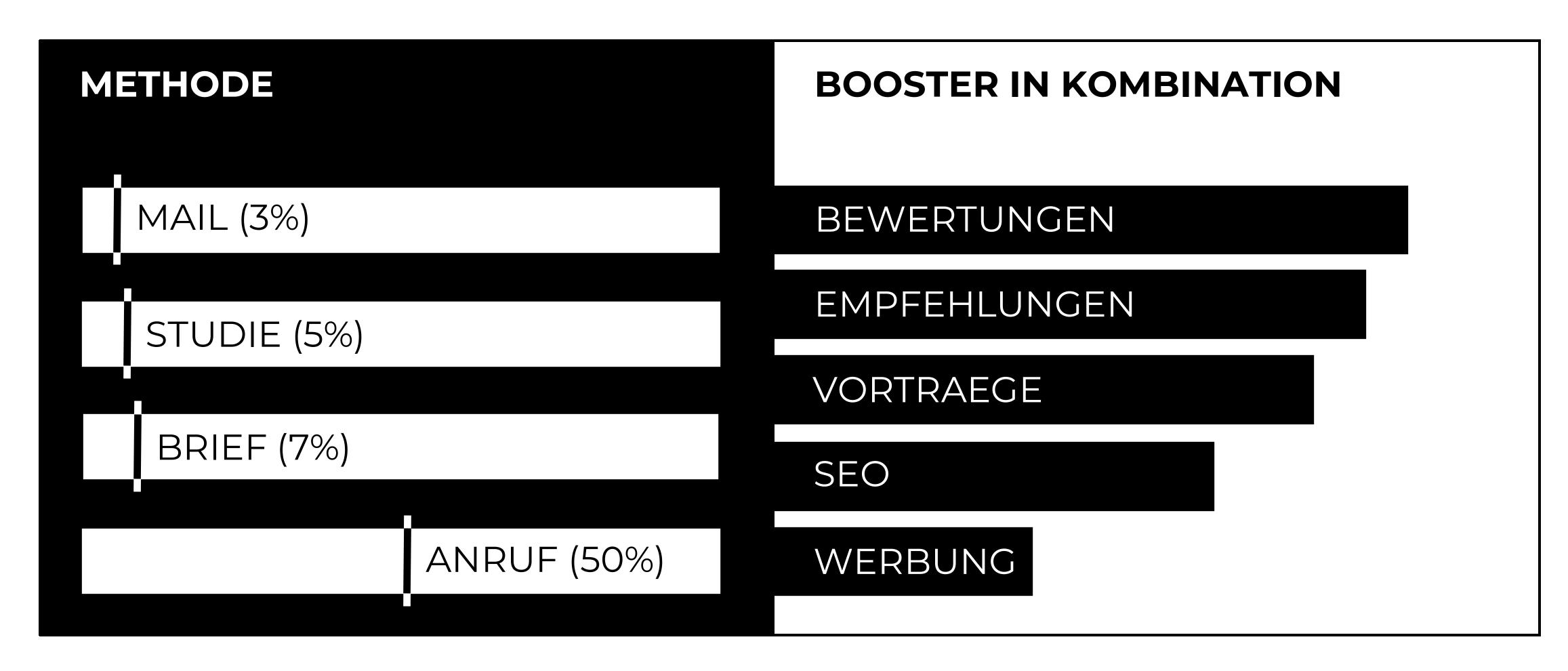
Welches ist aus Ihrer Sicht die erfolgreichste Methode zur Abstimmung von Erstgesprächen (Terminen)?

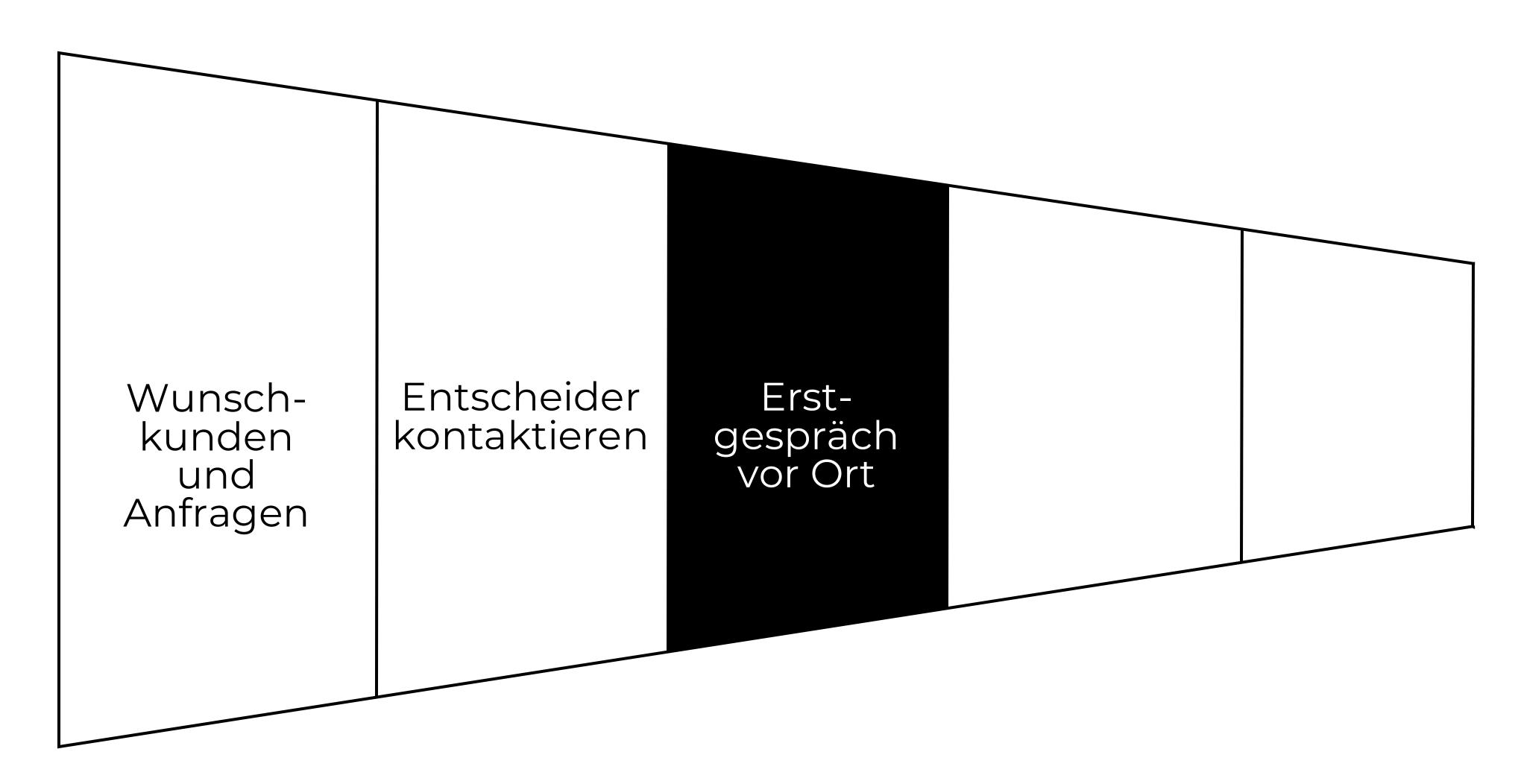


## Termine abstimmen mit Entscheidungsträgern.

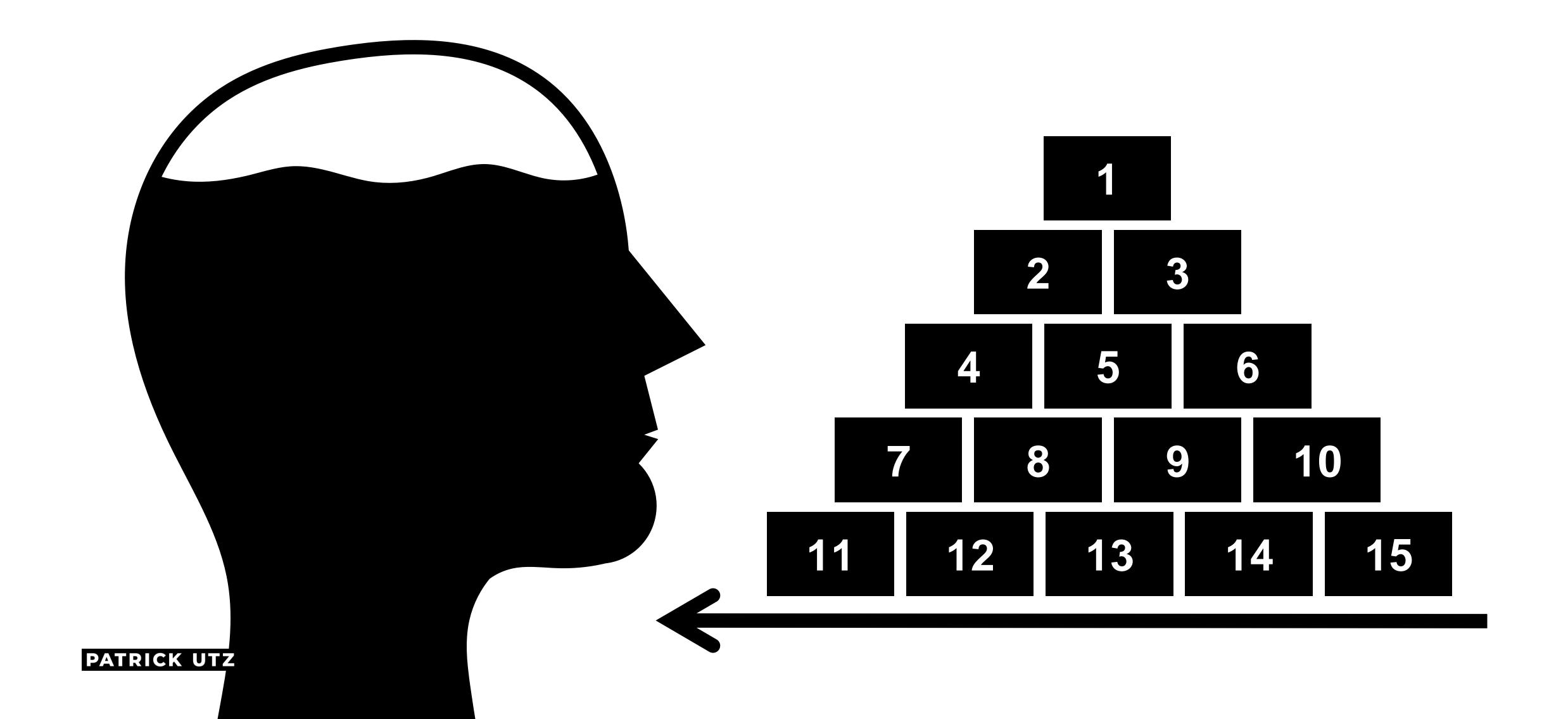
- Skript
- Vertrauen aufbauen über Referenz
- bestmöglicher Preis, Verhandlungsgeschick
- optimales Timing
- so wenig Aufwand, wie möglich
- Verbindlichkeit schaffen mit Termin

## Wege zur Terminabstimmung.

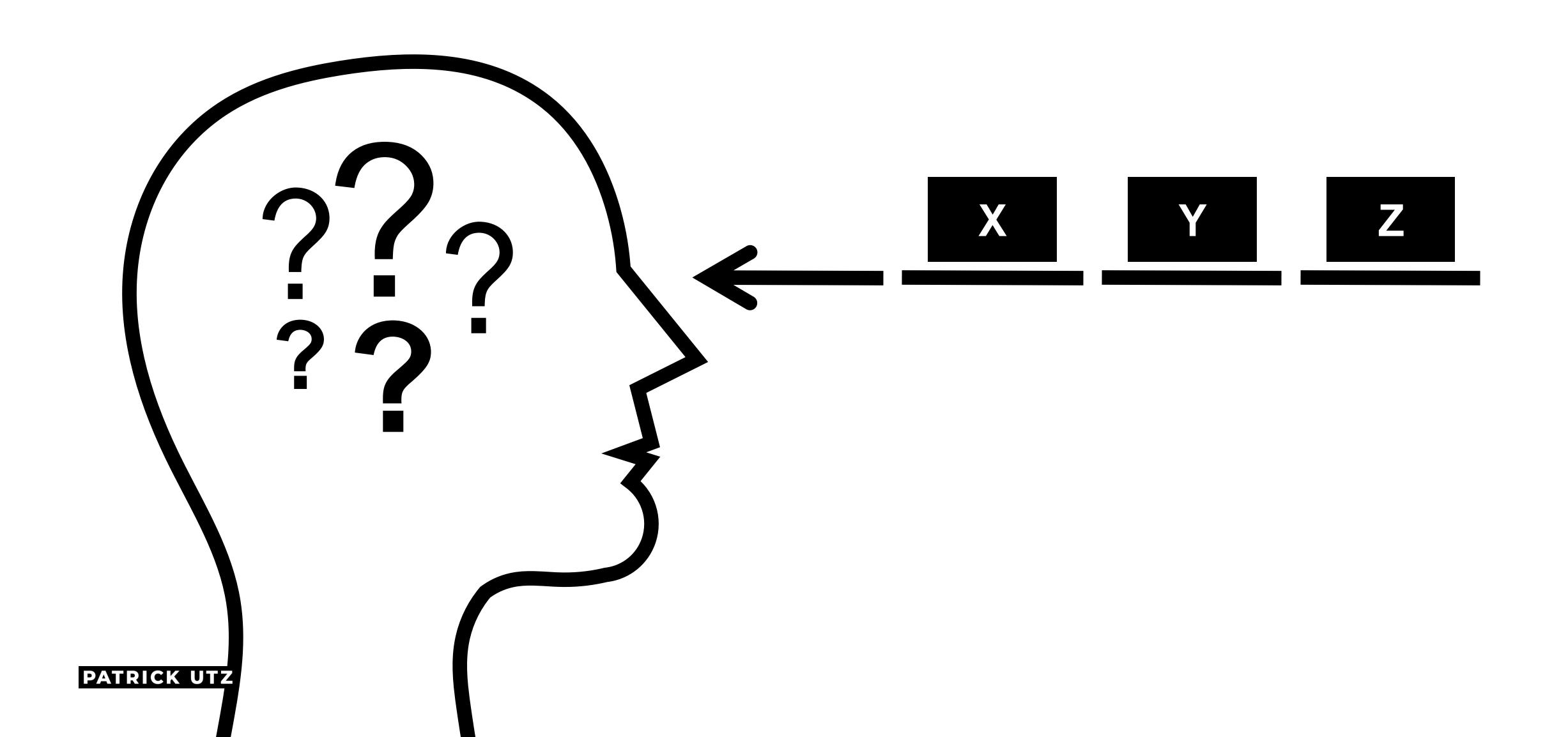


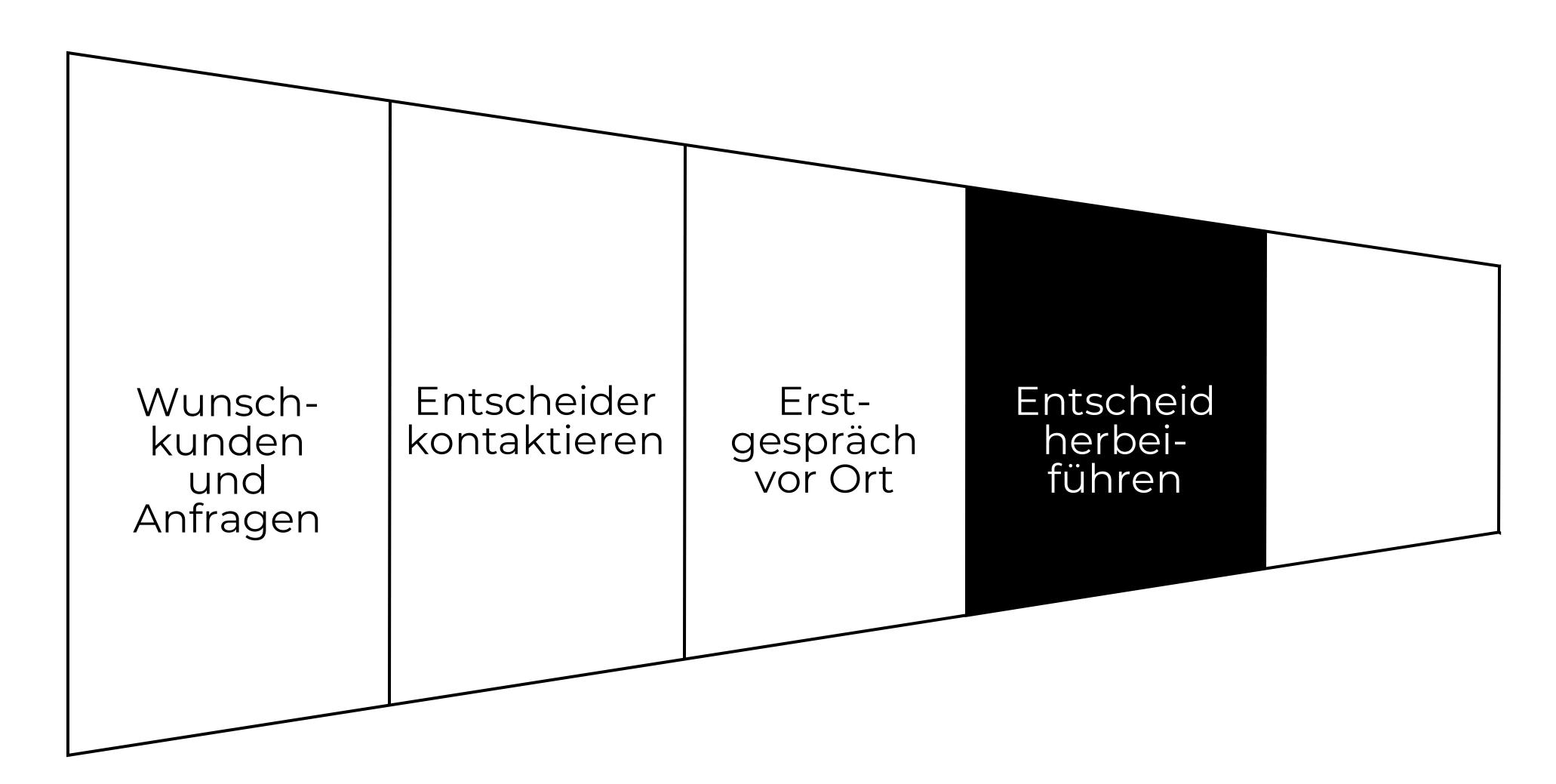


#### Kunden überfordern.

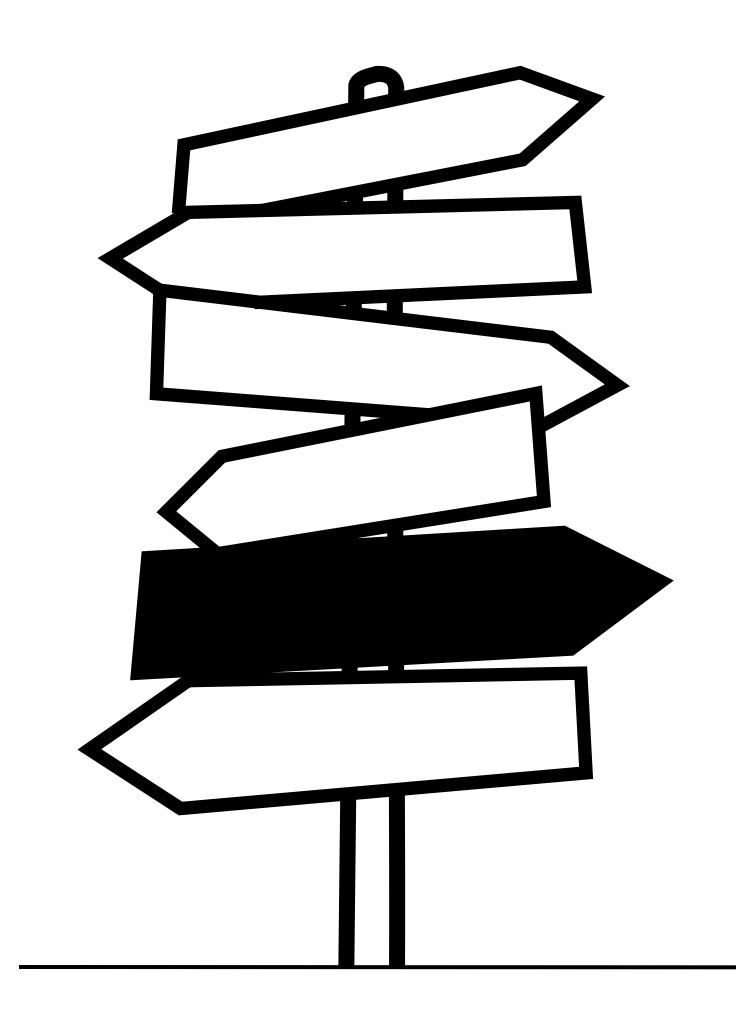


### Mit Kunden reflektieren.





# Der Weg Ihrer Kunden zur Entscheidung.



Zu welchem Zeitpunkt wollen Ihre potenziellen Kunden in der Regel wisssen, wieviel Ihre Dienstleistung kostet (Konditionen)?



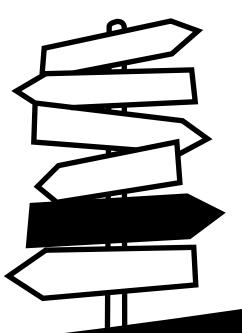
### Der Weg Ihrer Kunden zur Entscheidung.

#### **NEUGIERDE**

#### **Identifikation Problem**

Der Kunde erkennt und versteht sein Problem. Ich verstehe es auch.

- Bedürfnisse
- Timing
- Entscheidergremium
- Nächster Schritt



#### **INTERESSE**

#### Vorschlag

Die Entscheider verstehen, wie die passende Lösung aussehen muss.

- Alle am Tisch
- Tieferes Verständnis
- Argumente
- Angebot

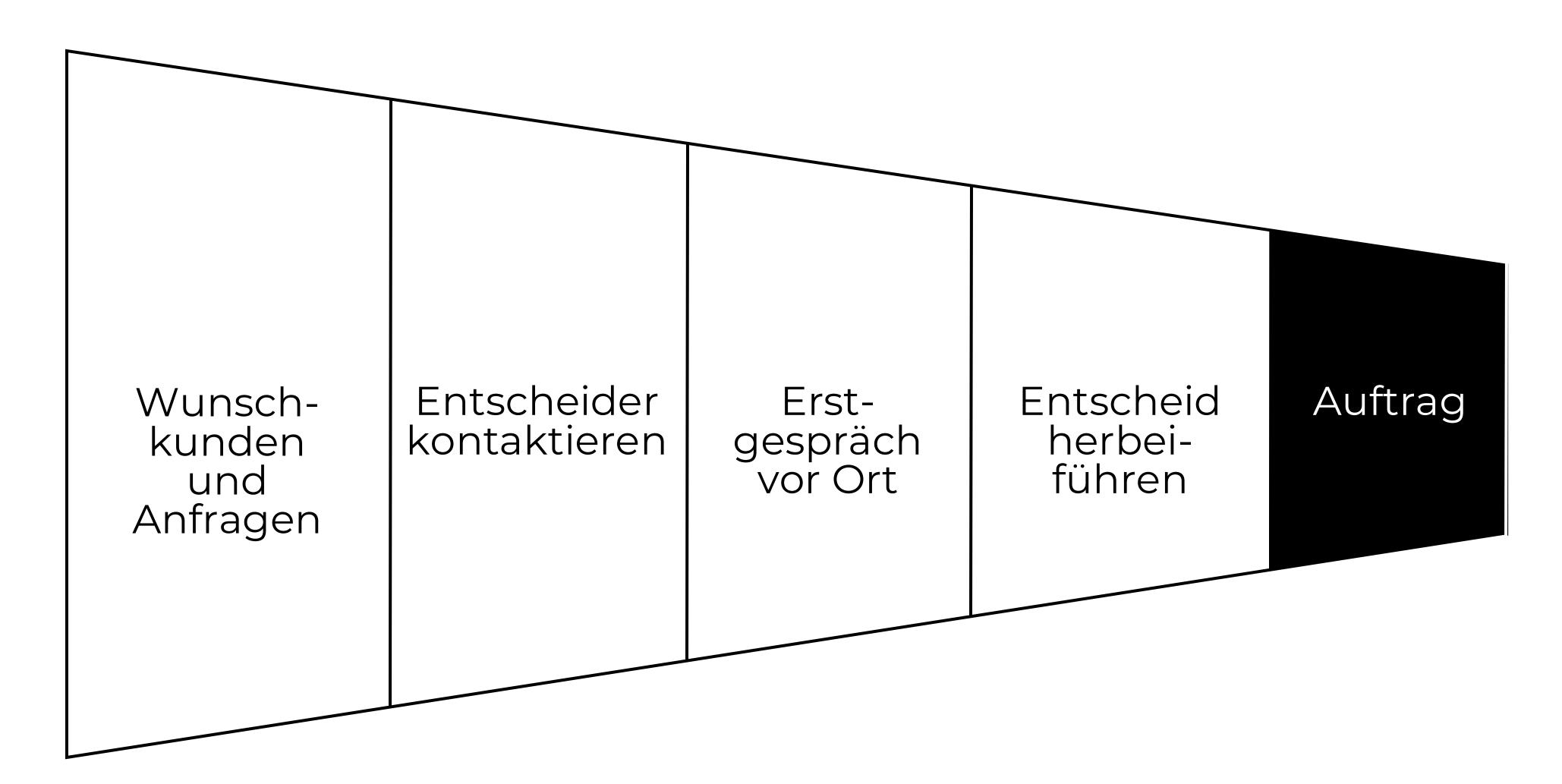
#### **ABSICHT**

#### **Entscheid**

Der Kunde kann die für ihn richtige Entscheidung fällen.

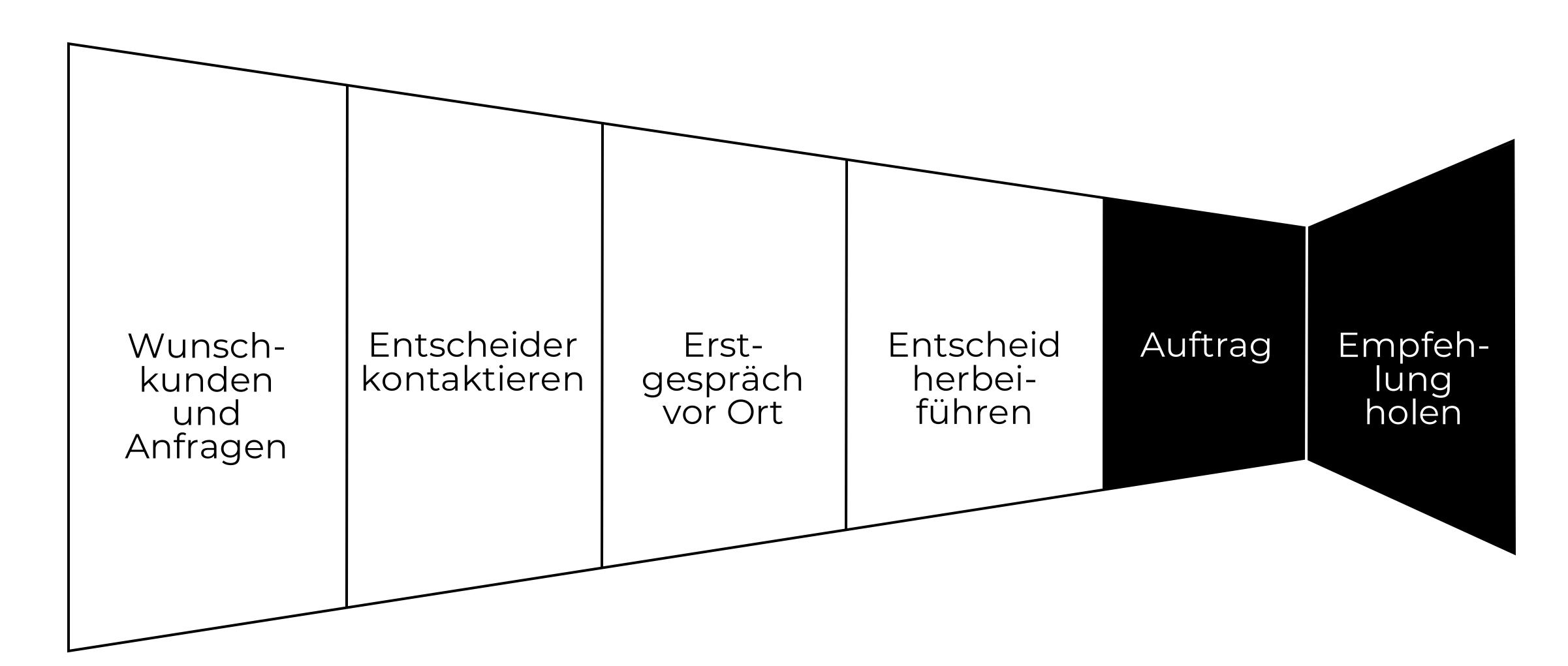
- Bestätigungen abholen
- Abschluss

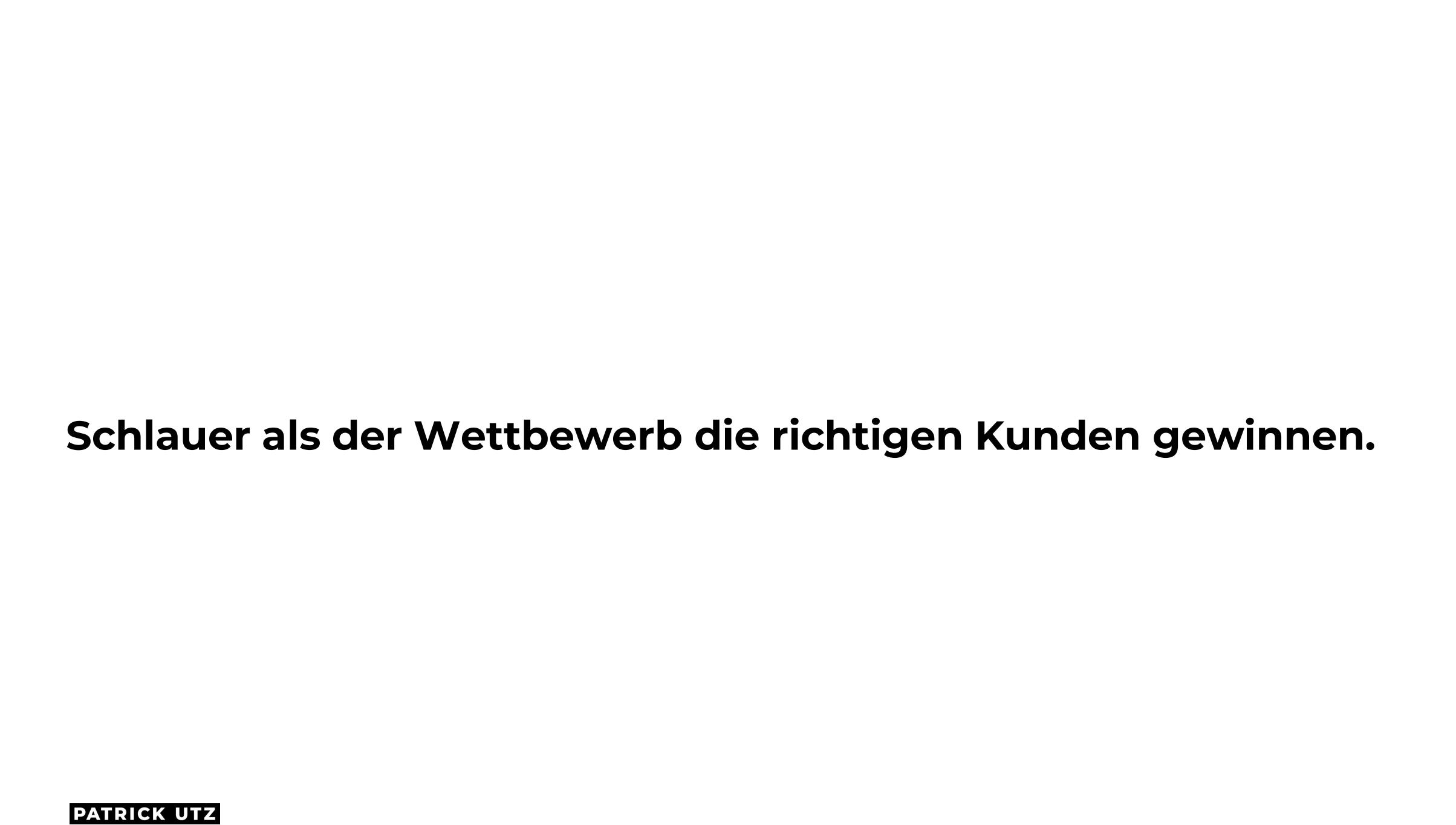
Vertrauen Bedürfniserfüllung



Nutzen Sie bereits abgeschlossene Aufträge für die Gewinnung neuer Kunden? Wenn ja, wie?







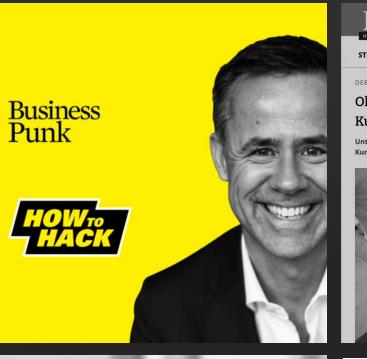






























RICK UTZ. COM