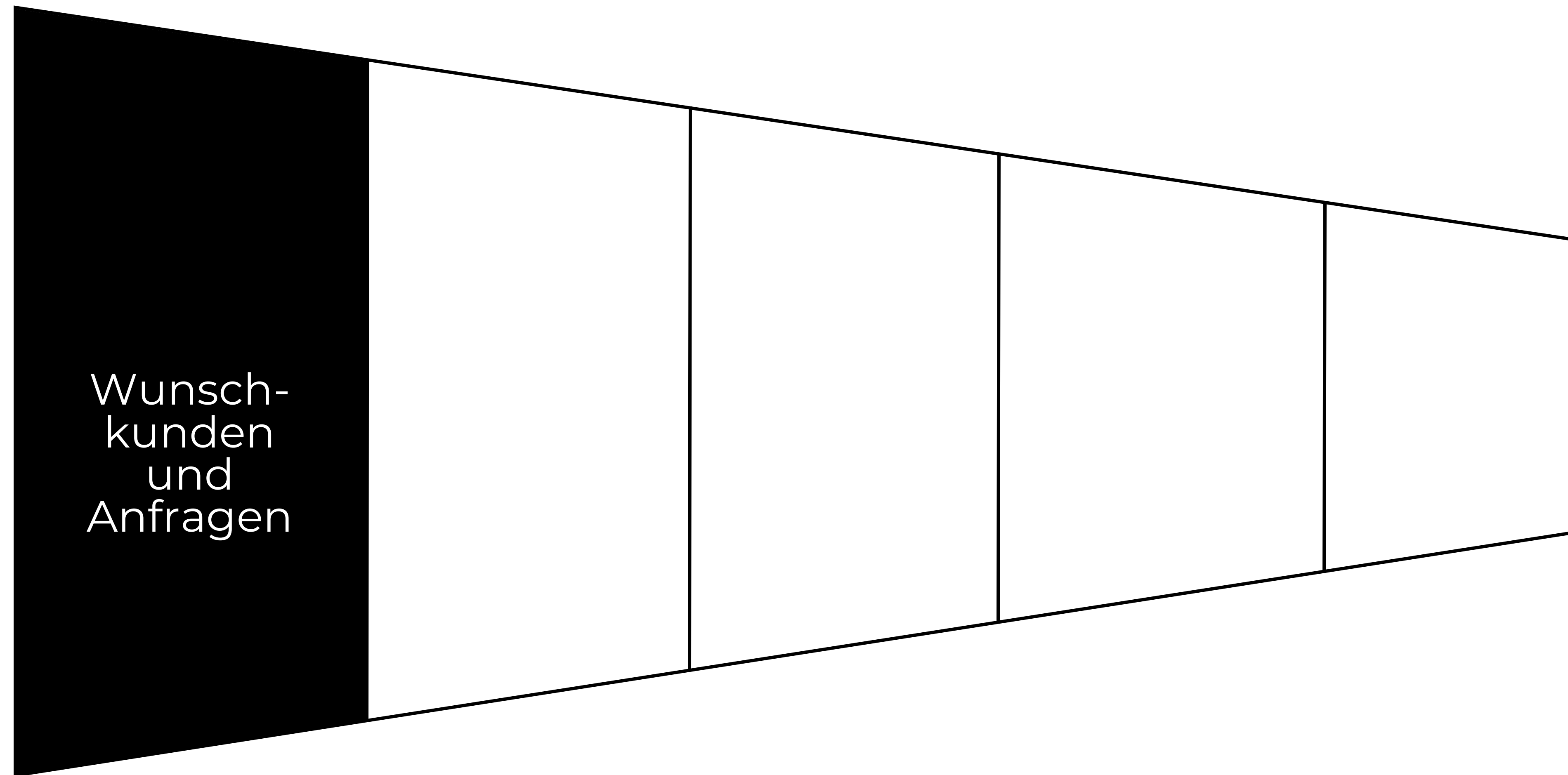


**Auf schlaue Art die richtigen Kunden gewinnen.**

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



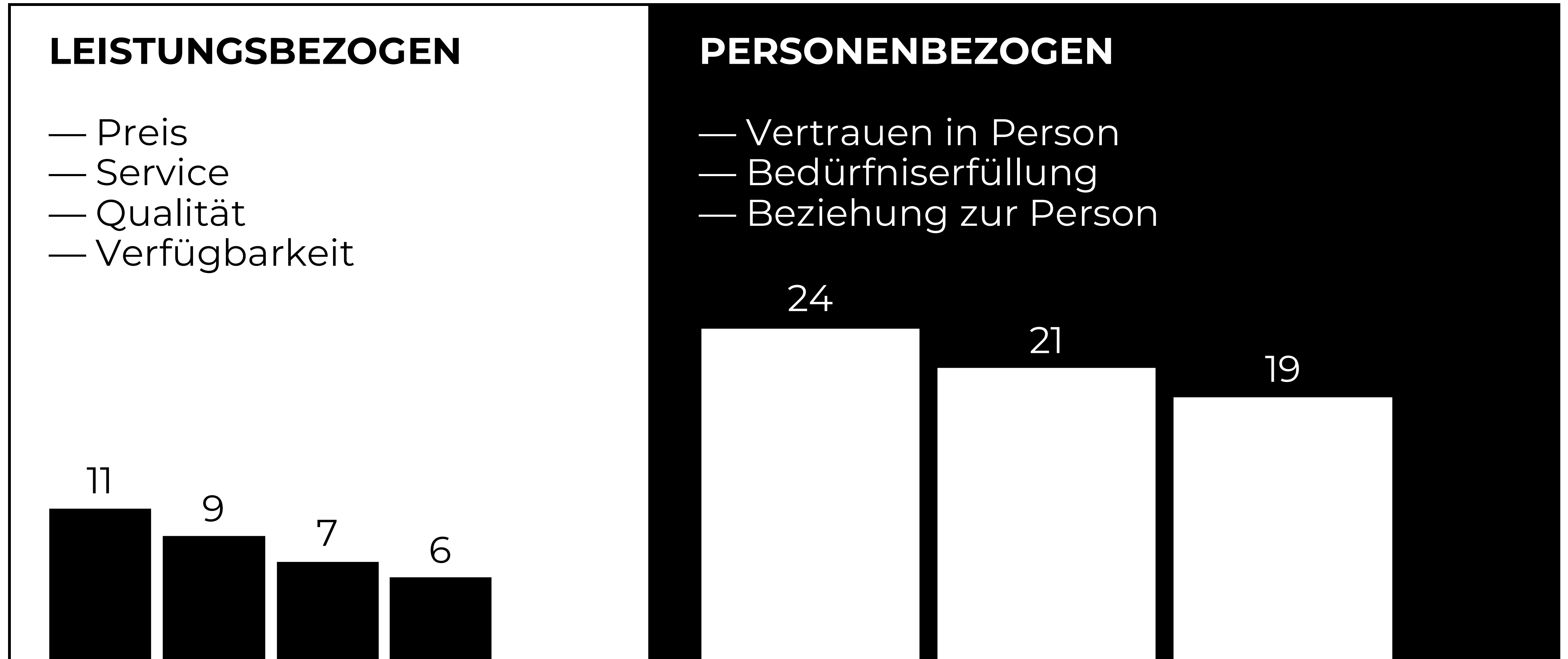
# Der vereinfachte Verkaufsprozess.



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



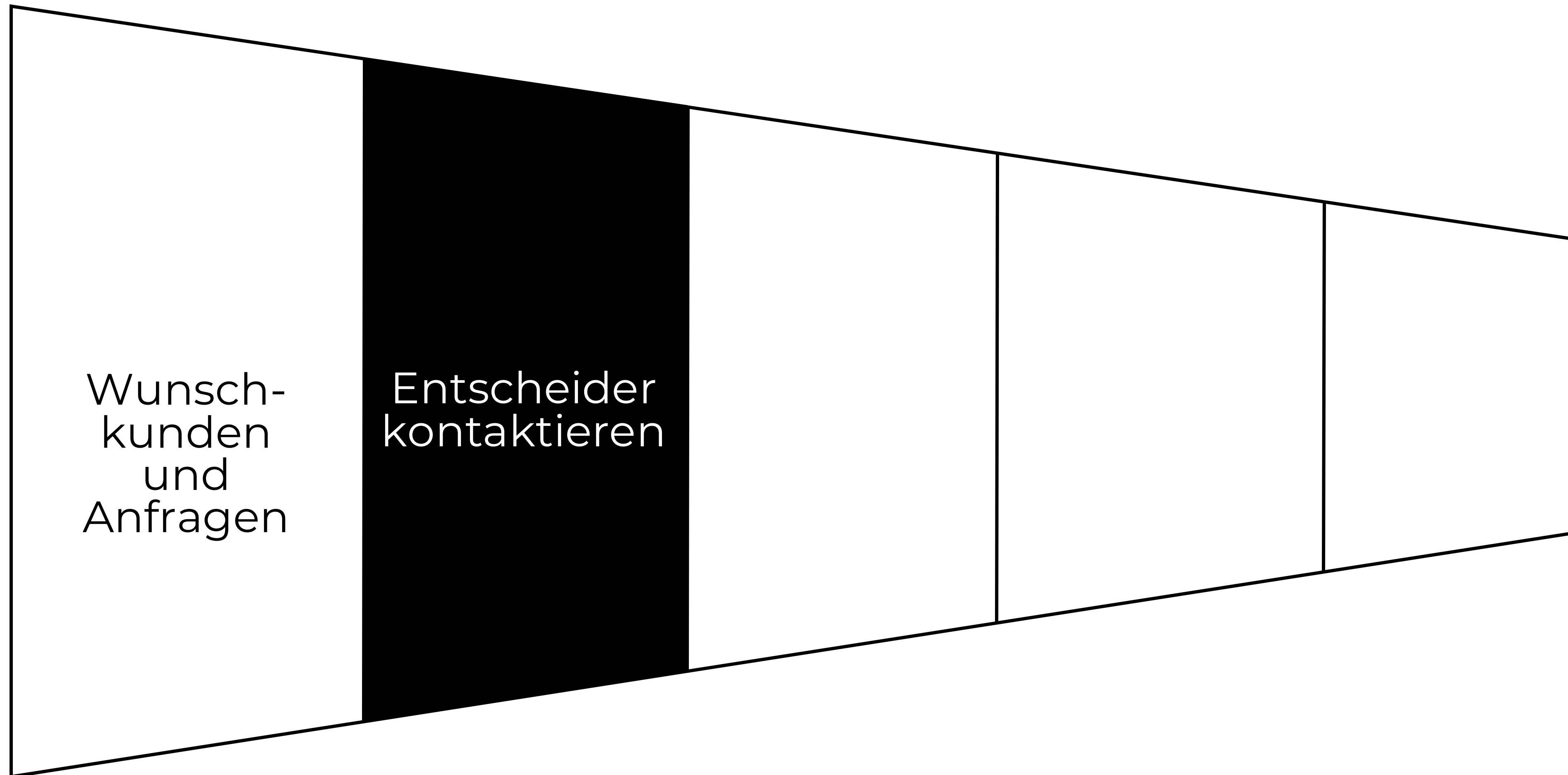
# Die Kriterien der Entscheider.



# Die Kriterien der Entscheider.



# Der vereinfachte Verkaufsprozess.



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

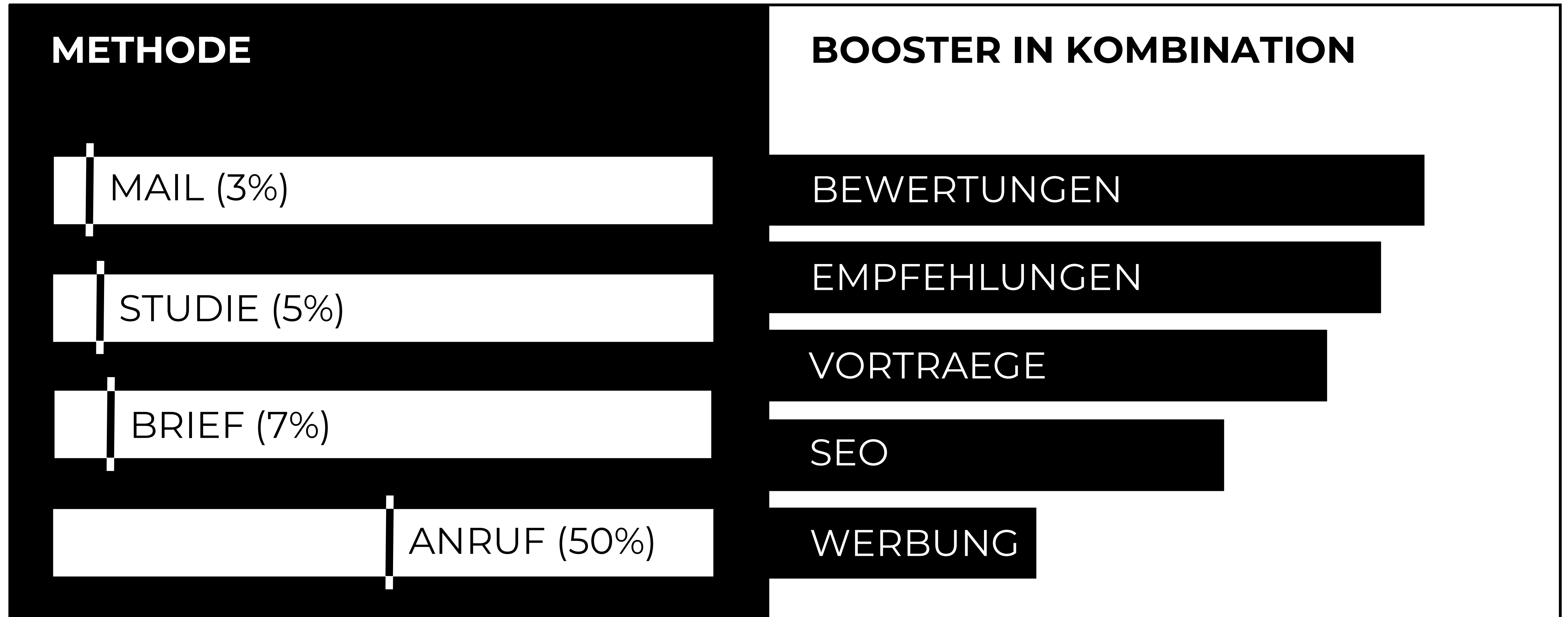




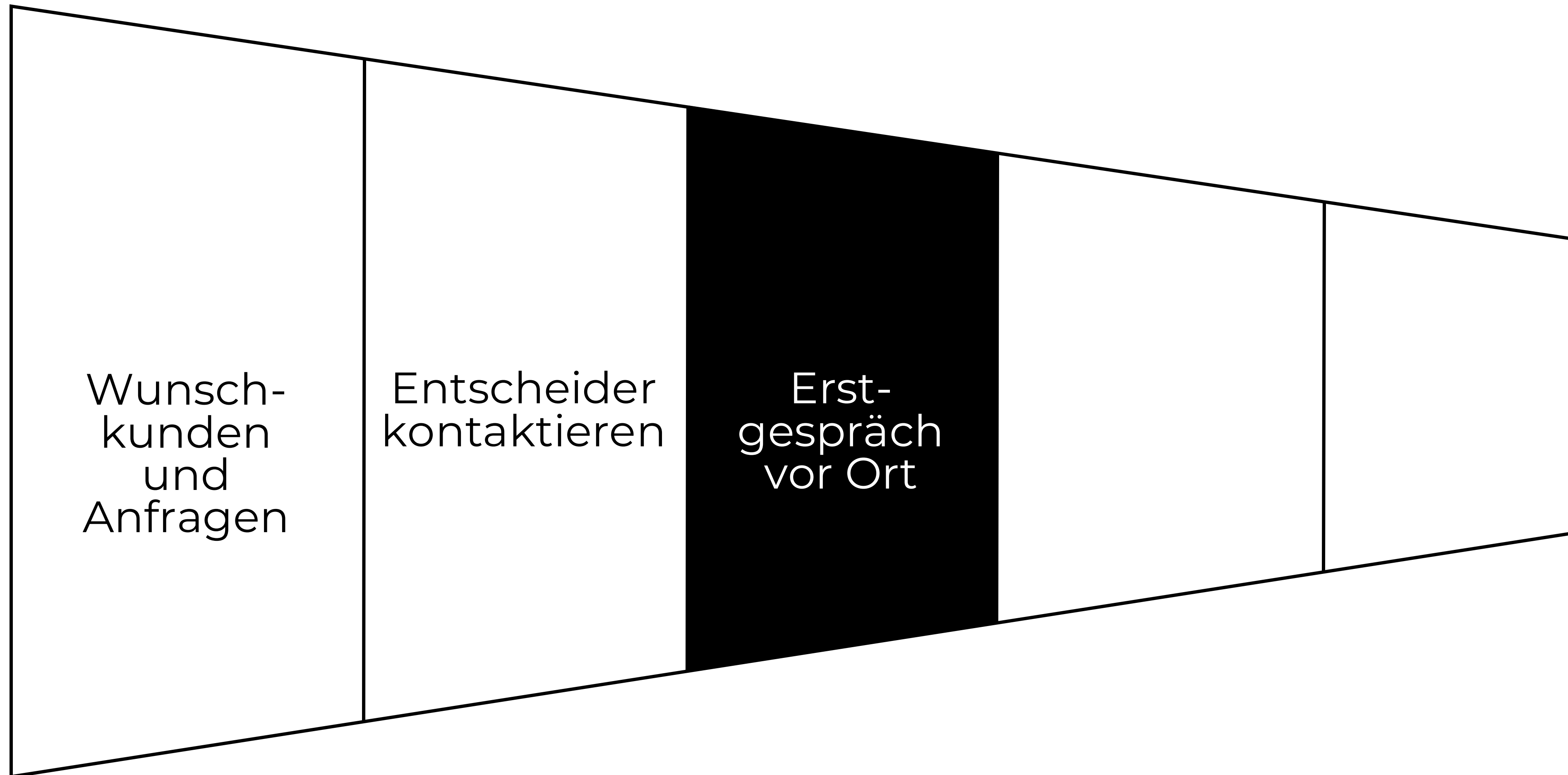
# Termine abstimmen mit Entscheidungsträgern.

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

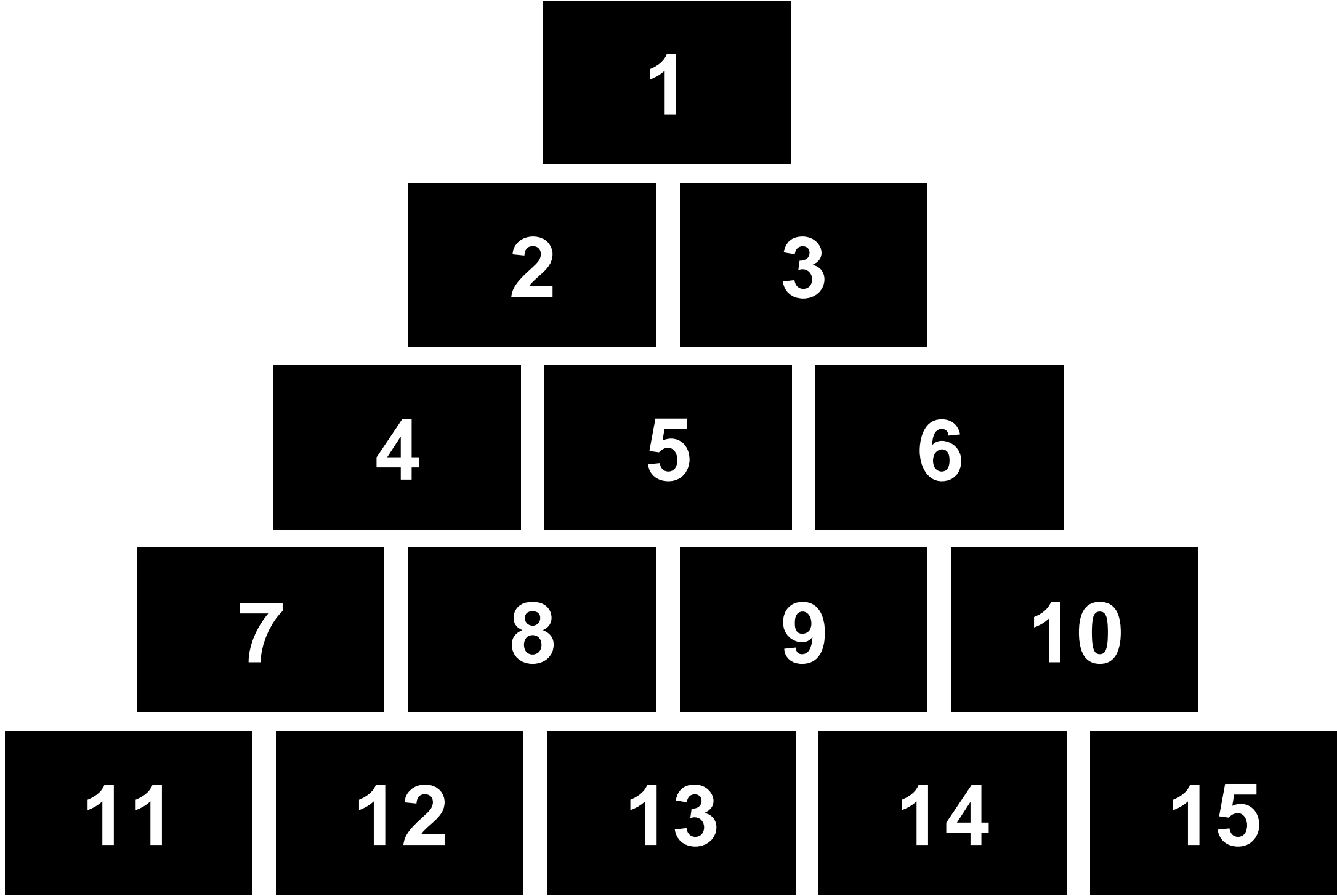
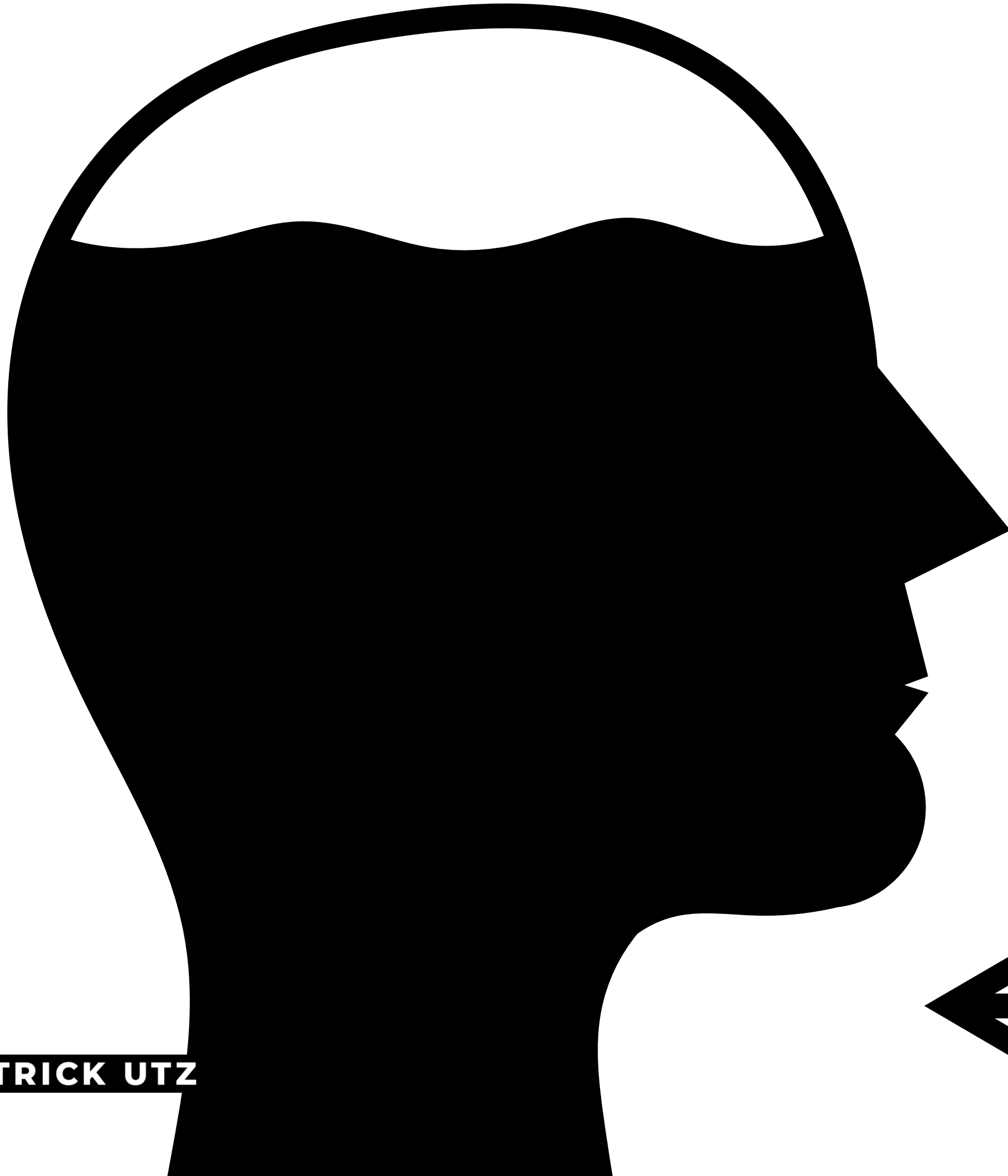
# Wege zur Terminabstimmung.



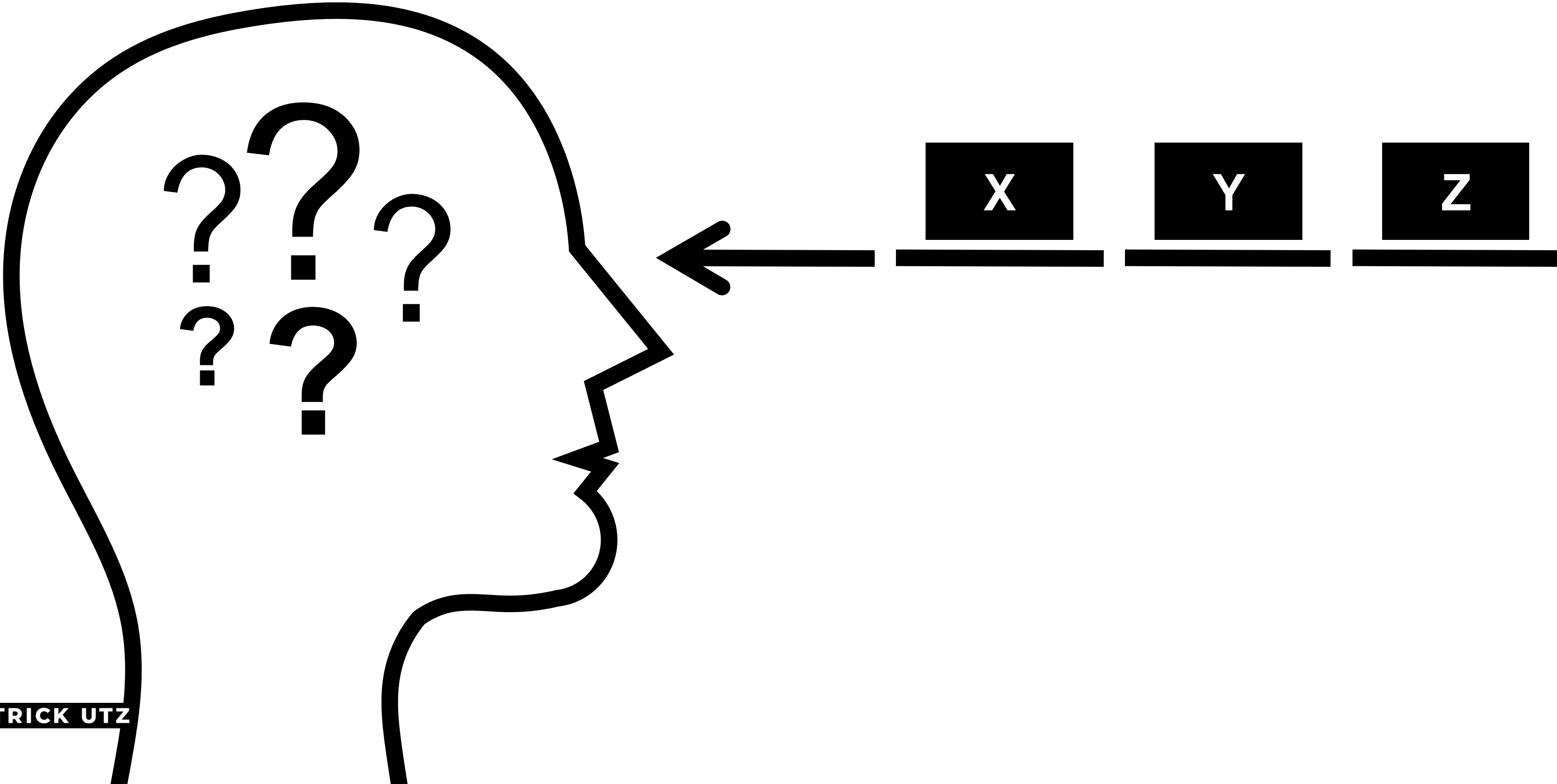
# Der vereinfachte Verkaufsprozess.



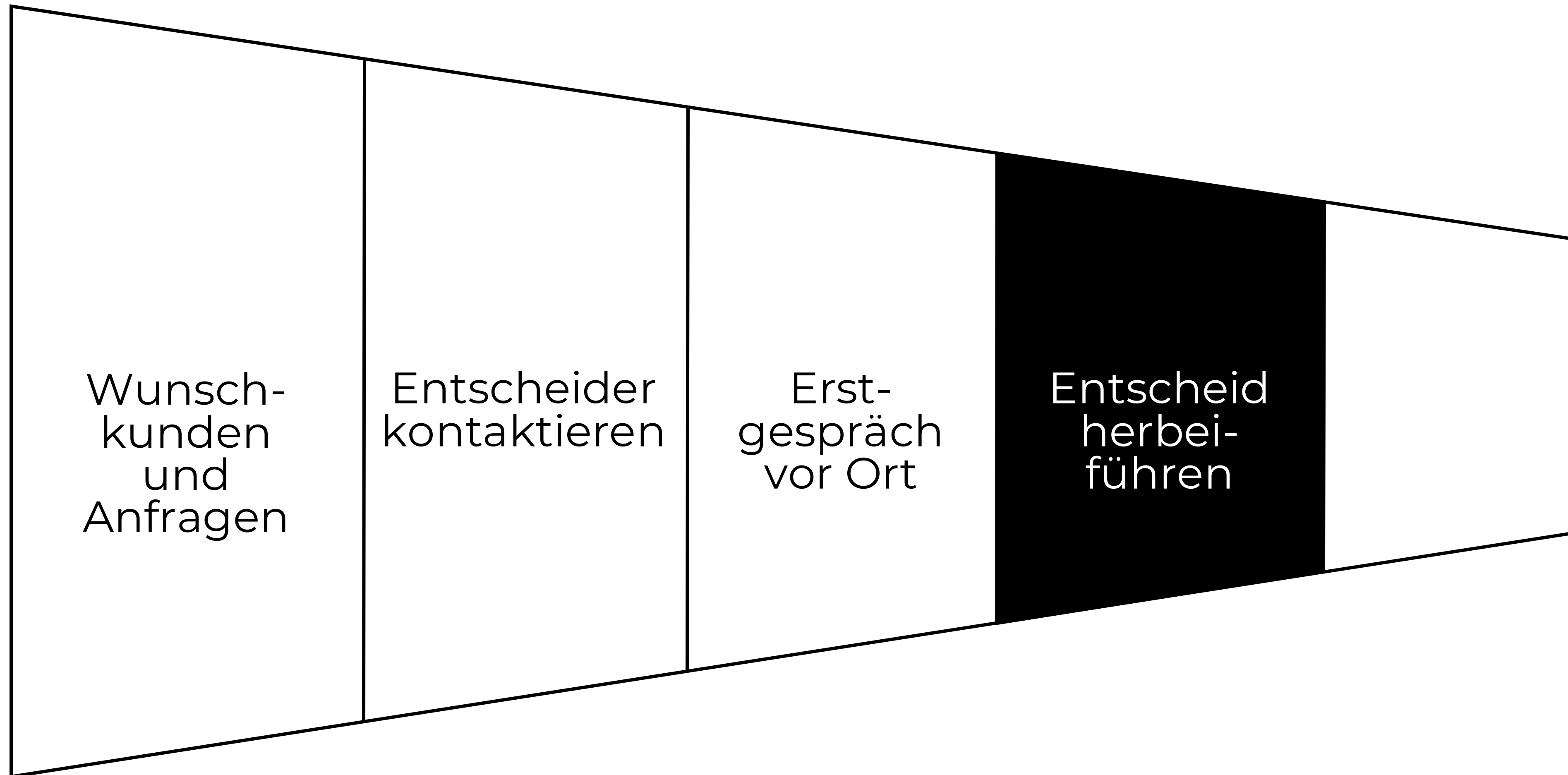
# Kunden überfordern.



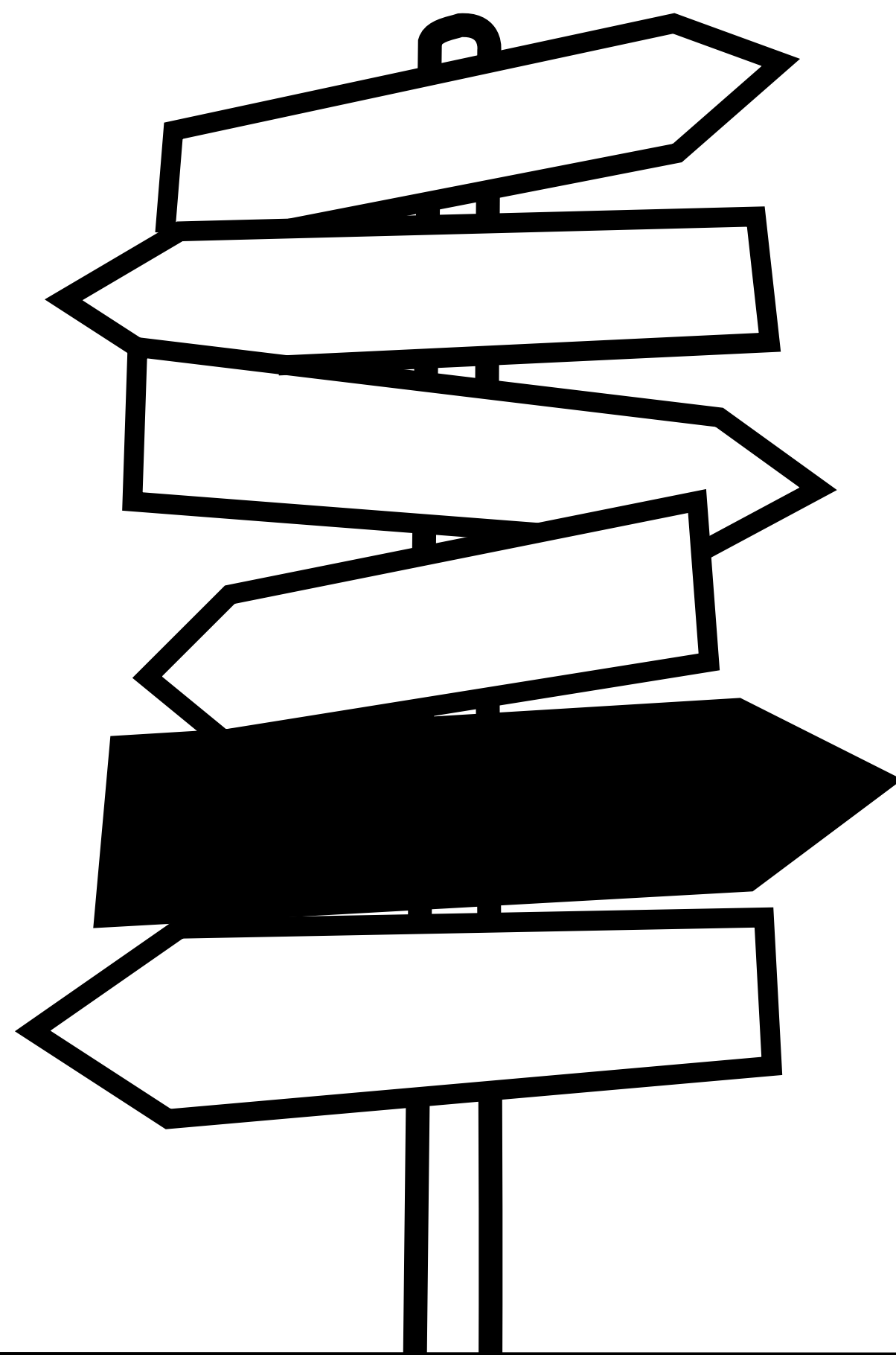
**Mit Kunden reflektieren.**



# Der vereinfachte Verkaufsprozess.



# Der Weg Ihrer Kunden zur Entscheidung.

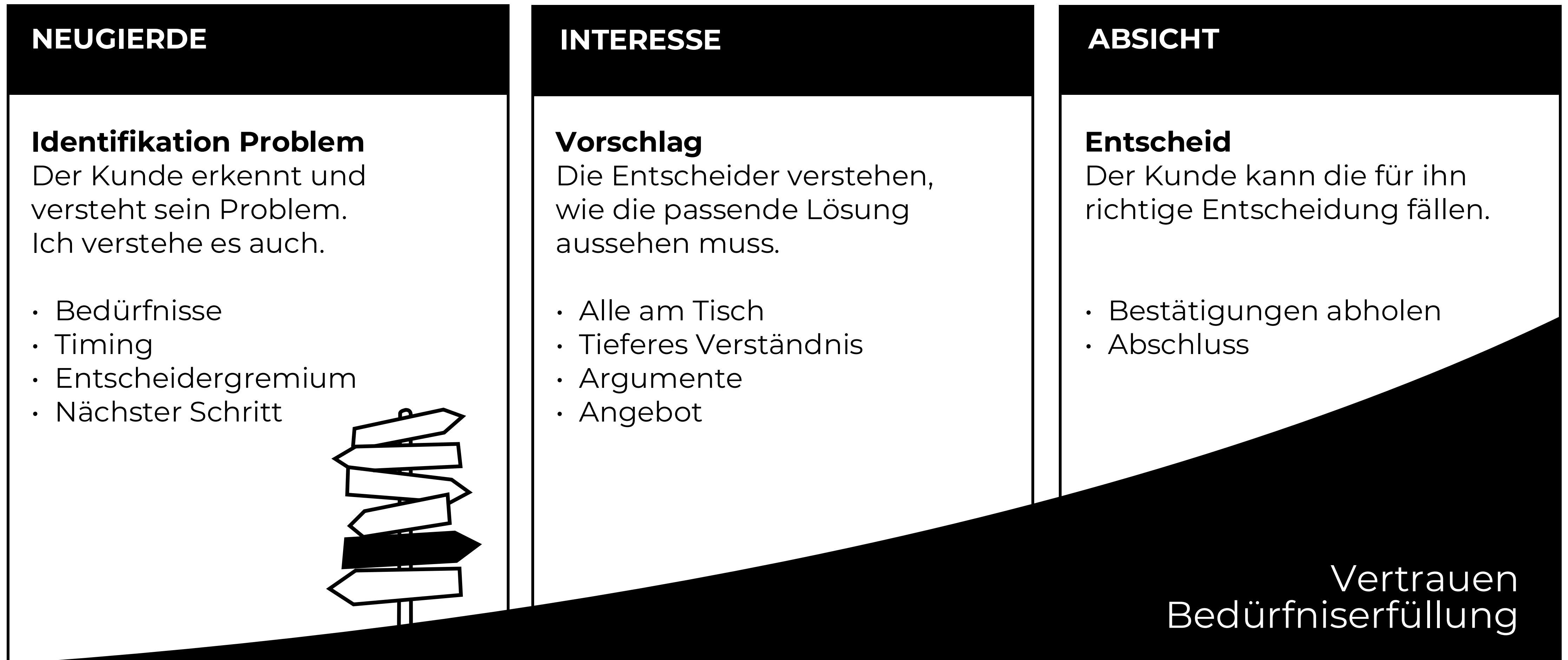


Zu welchem Zeitpunkt  
wollen Ihre potenziellen  
Kunden in der Regel wissen,  
wieviel Ihre Dienstleistung  
kostet (Konditionen)?

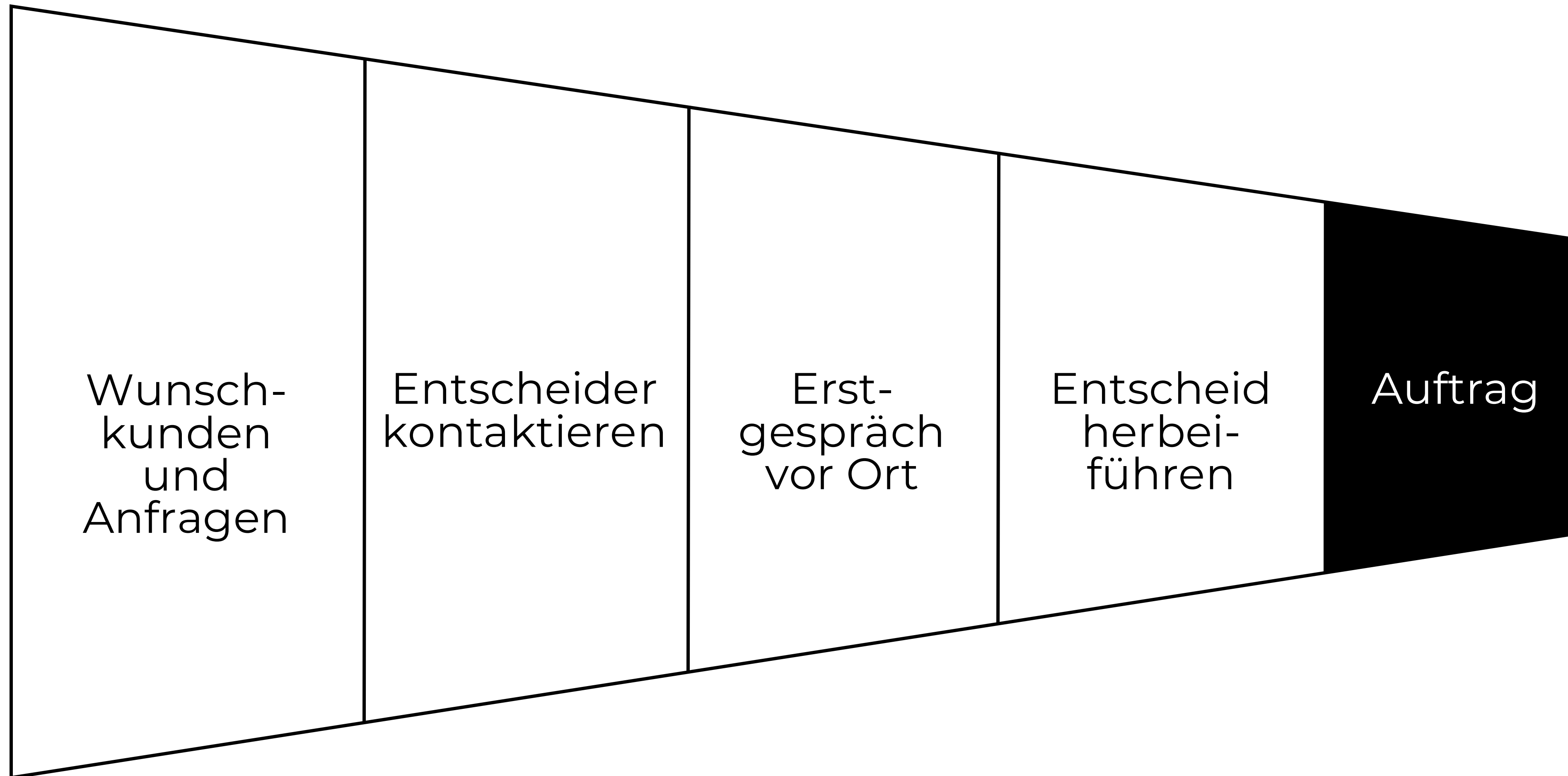




# Der Weg Ihrer Kunden zur Entscheidung.



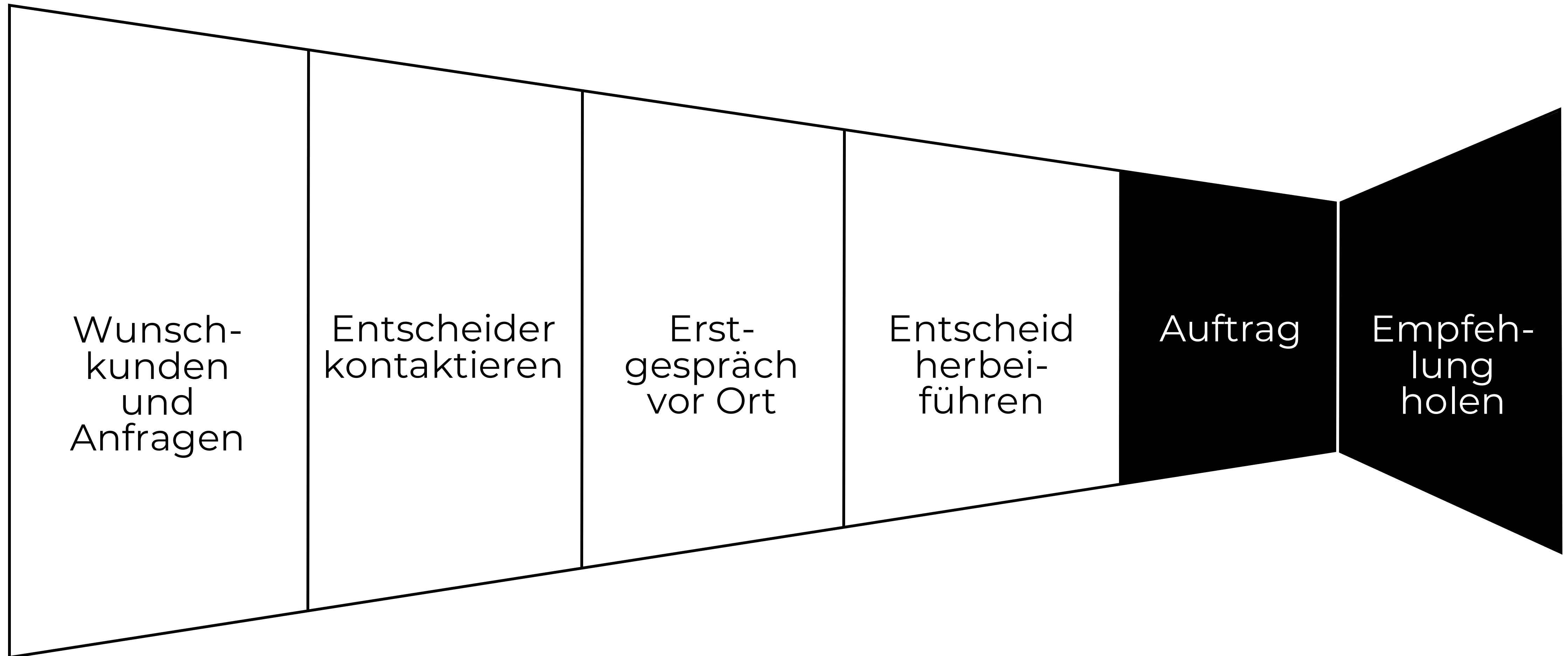
# Der vereinfachte Verkaufsprozess.



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



# Der vereinfachte Verkaufsprozess.



**Schlauer als der Wettbewerb die richtigen Kunden gewinnen.**

