

Stellen Sie den Nutzen vor die Kosten!

Ist es in einem Verkaufsgespräch besser, mit dem Nutzen zu beginnen oder mit dem Preis? Wir haben eine kleine Merkhilfe für Sie, die vielleicht auch skeptische Kollegen überzeugt:

1. Bogen ausdrucken und Karten ausschneiden.
2. Legen Sie die Karten nebeneinander. Zuerst den Nutzen, dann die Kosten.
3. Welche Karte wirkt größer? Tauschen Sie doch mal die Reihenfolge.
4. Viel Erfolg für Ihr Gespräch und gute Überzeugungsarbeit!

