

Der Grund hinter dem Nein. Der Check nach dem Gespräch.

Drei Minuten. Vier Gründe. Einer davon war es.

1

PERSON — HAT ER DIR GETRAUT?

Hab ich mehr gefragt oder mehr geredet?
Wusste er am Schluss, dass ich ihn gemeint hab?

Wer sich nicht gemeint fühlt, sagt lieber „zu teuer“
als „ich traue dir noch nicht“.

2

PRODUKT & PROZESS — HAT ER ES VOR SICH GESEHEN?

Hat er ein Ergebnis gehört oder nur Leistungen?
Weiß er, was als Erstes passiert?

Was sich niemand vorstellen kann, will auch niemand.
Ein klarer erster Schritt nimmt dem Weg das Risiko.

3

BEWEIS — HAT ER ES SICH ZUGETRAUT?

Hab ich ein Beispiel von jemandem wie ihm erzählt?
Oder nur behauptet, dass es funktioniert?

Ein Beispiel schlägt jede Zahl.
Schreib dir jetzt auf, welches du beim nächsten Mal erzählst.

Das war der Check. Die Methode dahinter:

Gratis-Webinar · www.andreasschmid.at/webinar

„Mehr Umsatz durch klare Kommunikation“