



Feedback-Generatoren

Halten Sie Ihren Kunden keine langen, ununterbrochenen Vorträge.
Geben Sie Ihren Kunden im Verkaufsgespräch immer wieder Gelegenheit,
Ihnen Feedback zu geben.
Erkennen Sie daran die Kaufbereitschaft.

Feedback-Generatoren sind zum Beispiel:

- Sie hatten mir ja mit auf den Weg gegeben, dass Ihnen ... wichtig ist. (Pause)
- Was halten Sie davon? (Pause)
- Das war Ihnen doch wichtig, nicht wahr? (Pause)
- Habe ich das ausreichend erklärt oder wollen Sie weitere Vorzüge kennenlernen? (Pause)
- Wie gefällt Ihnen das? (Pause)
- Passt das für Sie? (Pause)
- Gehen Sie bisher mit allem konform? (Pause)
- Das war doch ... (Ihrem Mann, Ihrer Frau, Ihren Kindern) wichtig, nicht wahr? (Pause)

Achtung:

**Geben Sie Ihrem Kunden nach Ihrem Feedback-Generator auch immer die Zeit, sich zu äußern.
Die PAUSEN nach Ihren Fragen sind deshalb DAS Erfolgsgeheimnis.**