



Checkliste: Drei Siebe

1. Das Sieb der Wahrheit

- Ist alles wahr, was ich dem Kunden sage, präsentiere?

2. Das Sieb der Güte

- Ist das, was ich dem Kunden anbiete wirklich gut für ihn?

3. Das Sieb der Notwendigkeit

- Ist das, was ich dem Kunden erzähle für seine Entscheidung relevant?
- Ist das, was ich ihm verkaufen möchte, wirklich notwendig für ihn?