

März, 2023



# Willkommen!

WEITER

März, 2023

Sybille  
Letschert

ifsm

Institut für Sales &  
Managementberatung

Coaching-  
Training

Gründerin/ Unternehmerin



WEITER

WEITER

März, 2023

# Impulse

- Aktiver Verkauf von Leistungspaketen
- Erwartungen der Stakeholder
- Haltung zeigen
- Praxisbeispiel

""FÜR DAS KÖNNEN GIBT ES NUR EINEN BEWEIS: DAS TUN."  
MARIE FREIFRAU VON EBNER- ESCHENBACH

WEITER

März, 2023



## Erwartung **sHALTUNG**

- der Mandantschaft
- der Mitarbeitenden
- der Kanzleiinhaber\_in

WEITER

- Expertise im Fordergrund
- Wertschätzung
- Bestätigung des Leistungsversprechens

WEITER



März, 2023

Kaufreue  
vermeiden

Honorarbeschwerde  
vorbeugen



WEITER



## Fokus

auf Leistungspakete  
die aktiv vom Mandanten\_in  
ausgewählt werden.

Der Köder muss dem  
Fisch schmecken,  
nicht dem Angler!



WEITER

März, 2023

In einem  
vertrauensvollen  
Gesprächsklima decken  
vertiefende Fragen  
Prioritäten und  
Hintergründe auf.

WEITER

- **Intro**
- **Situationsfragen**
- **Problemfragen**
- **Auswirkungsfragen**
- **Nutzenfragen**
- **Ausblick**

**Beratendes,  
bedarfsorientiertes  
Vereinbaren von  
Leistungspaketen.**

WEITER



# Welche Alleinstellungsmerkmale haben Ihre Produktpakete unter dem Filter gängiger Kauf- oder Handlungsmotive?

- Sicherheit
- Profit
- Vereinfachung
- Reputation
- Soziale Aspekte
- Neu



März, 2023

# Widerständen wirksam begegnen



WEITER

März, 2023

**Widerständen  
wirksam  
begegnen**

—— würdigen

—— hinterfragen

—— auflösen

—— validieren

WEITER

# ● Aktives Zuhören

Wie war das nochmal?



Resonanz zeigen; über Blickkontakt, nicken oder Bestätigungs-"Töne"



Paraphrasieren; mit den eigenen Worten sachliche Inhalte wiederholen



Verbalisieren; den emotionalen Kontext spiegeln, auf die Nachricht zwischen den Zeilen eingehen



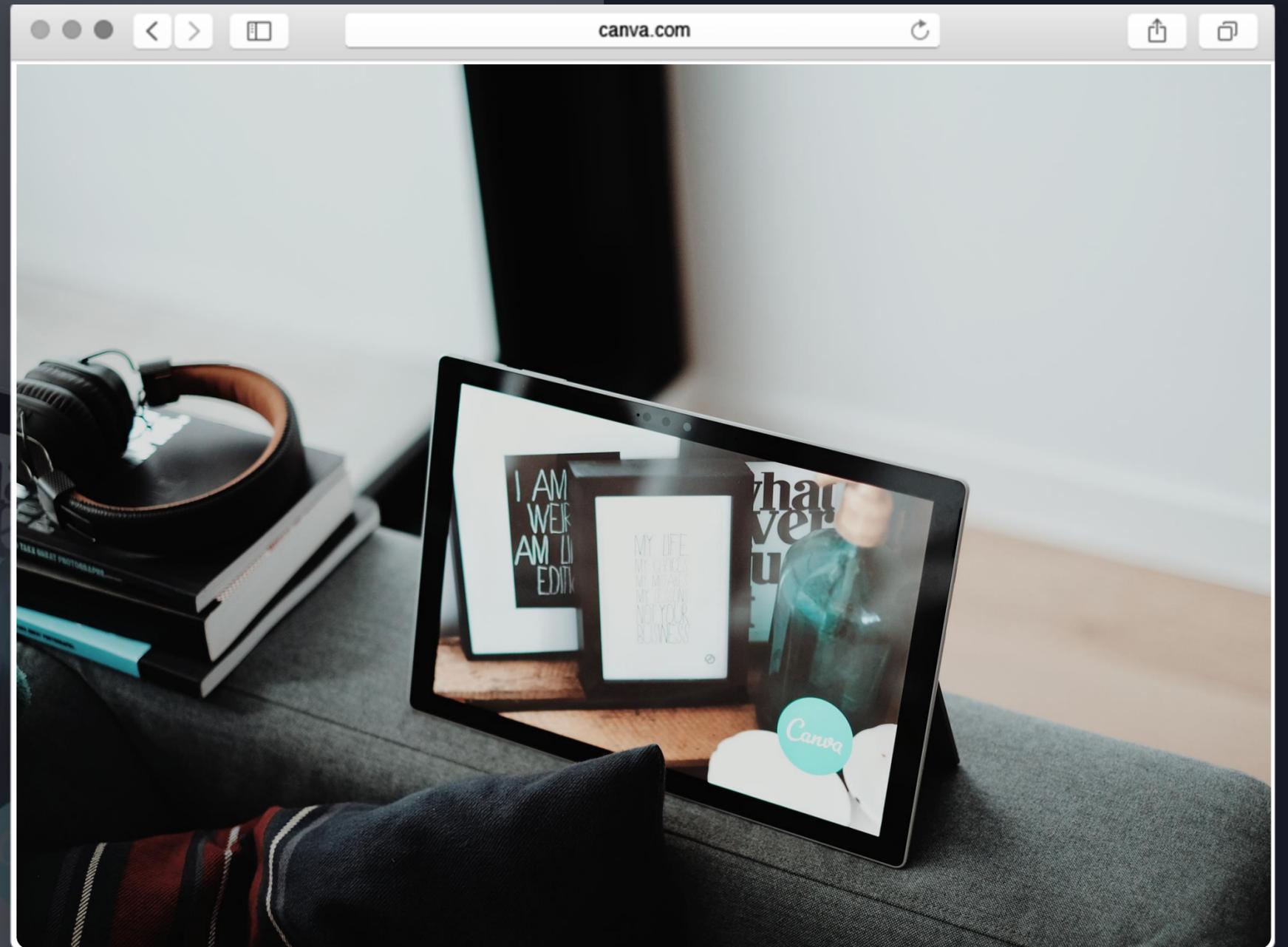
Wie werde ich mein Portfolio bündeln und bewerben?

Was werde ich in meiner Kommunikation verändern um die Bedürfnisse offenzulegen?

Wann beginne ich mit der Umsetzung?

WEITER

Sie haben das Wort



WEITER

März, 2023

# Vielen Dank!

[sybille.letschert@ifsm-online.com](mailto:sybille.letschert@ifsm-online.com)

