



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**

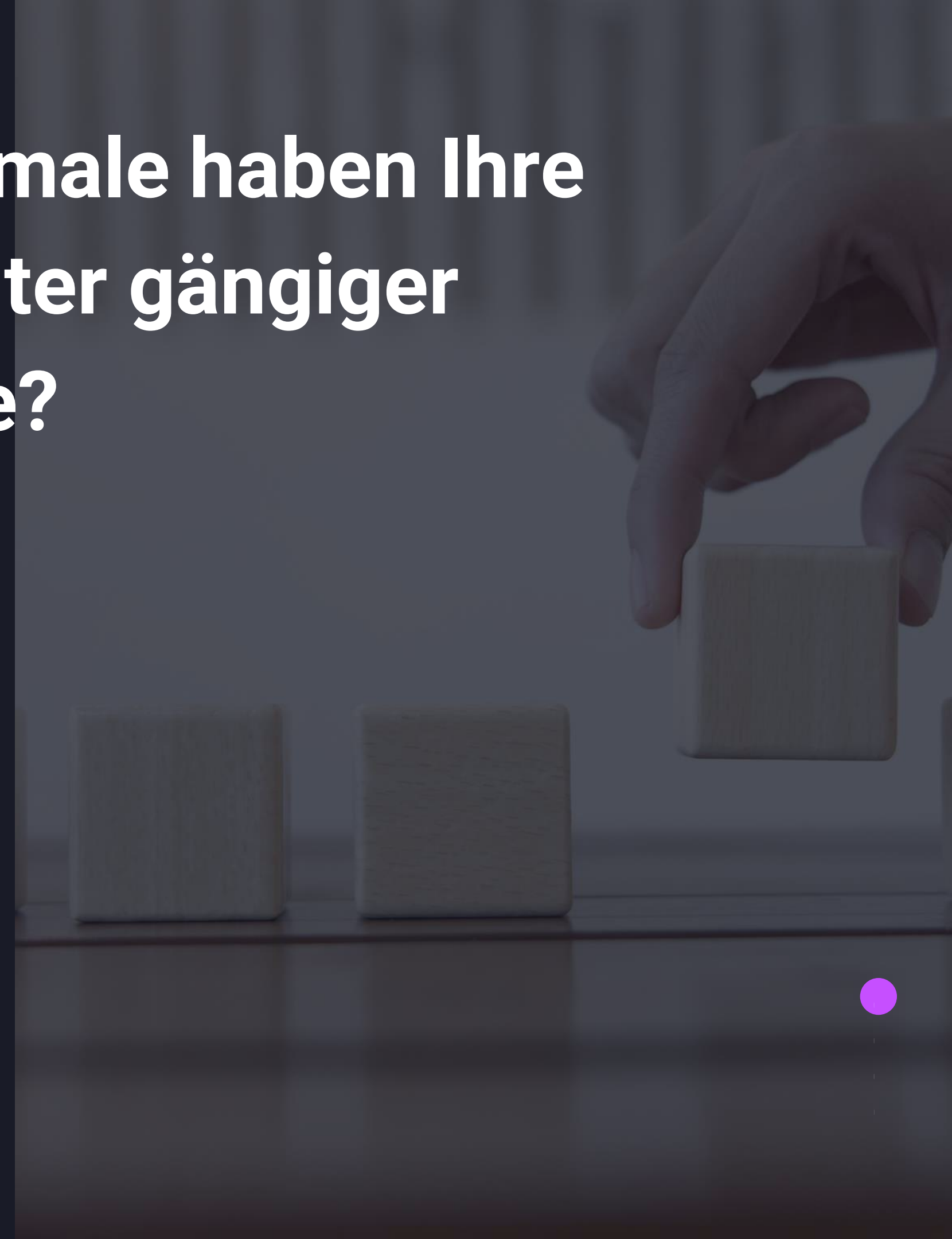
**Beratendes,
bedarfsorientiertes
Vereinbaren von
Leistungspaketen.**

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

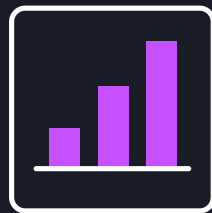
WEITER

● 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

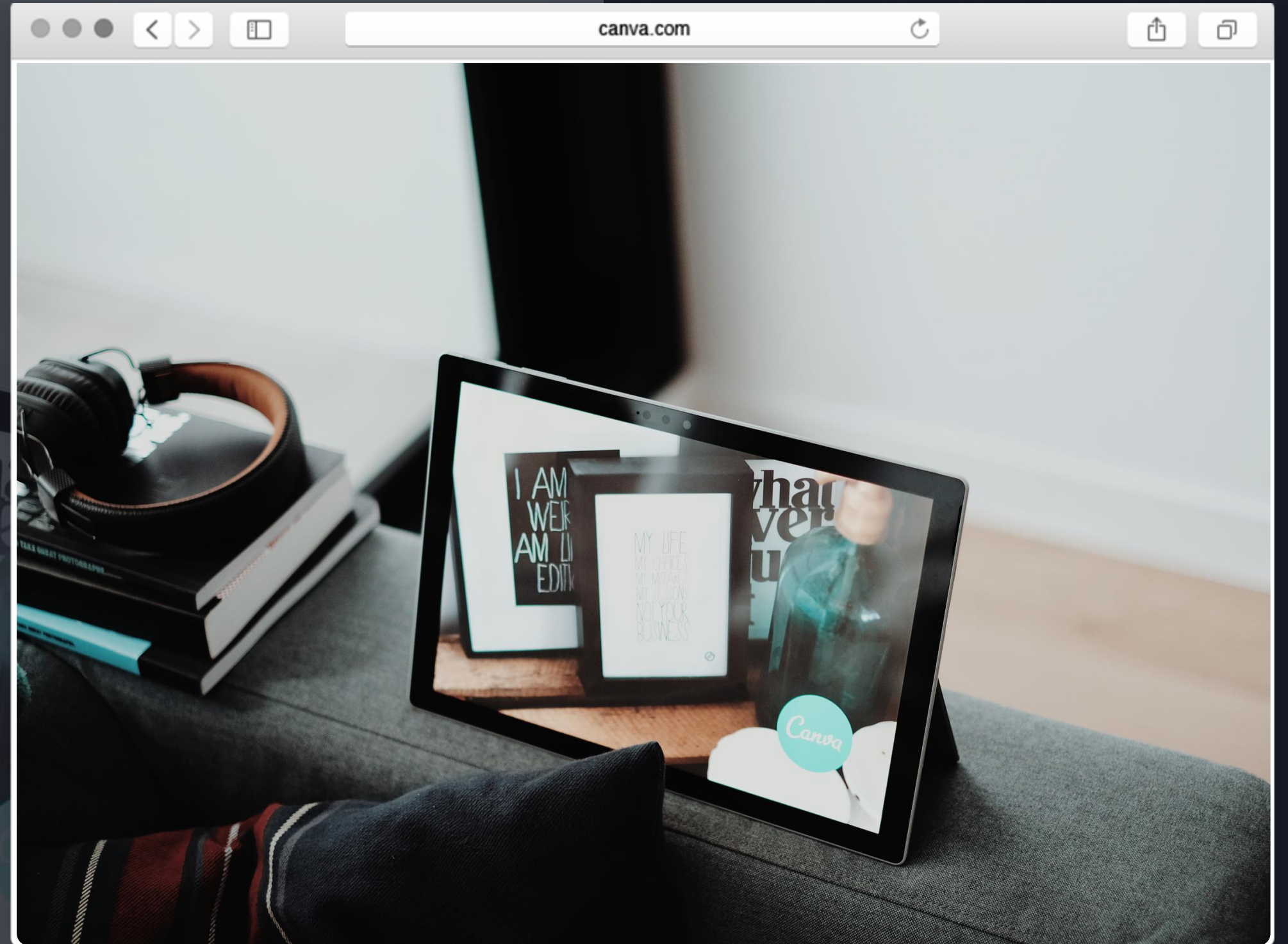


Wie werde ich mein Portfolio bündeln und bewerben?

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

Wann beginne ich mit der Umsetzung?

Sie haben das Wort



WEITER

März, 2023

Vielen Dank!

sybille.letschert@ifsm-online.com

