

## **Beachtet? 1. Posten: Verkaufsgespräch**

1. Verständlichkeit?
2. Adressatengerechte Sprache („Nä,ä“ gibt es nicht!)
3. Redewendungen (Wiederholungen gefallen nicht, Dienstleistungen kennen kein „müssen“)
4. Augenkontakt?
5. Nähe zum Buch? Buch in die Hand gegeben?
6. Immer Gesicht anstatt Rücken zugewandt?
7. Waren die Argumente gut? (Bücher sind mehr als „toll“ und „spannend“!)
8. Bin ich sattelfest in der Preisargumentation?
9. Bin ich sattelfest punkto Mengenrabatte?
10. Die Schlüsselsituation war immer die Gleiche. War das Klima unterschiedlich?  
Kann ich sagen, weshalb?