
Diese Übung ist enorm wichtig und wird Sie sehr bei Ihrer künftigen Akquise-Arbeit unterstützen.

Die Zeit, die Sie jetzt investieren, werden Sie in der Zukunft zigfach einsparen – und Ihre Erfolge werden steigen!

Ihre Einwände in der Praxis

Welche Kundeneinwände hören Sie regelmäßig am Telefon (bitte aufschreiben):

... und welche noch?

Jetzt haben Sie erstmals alle Einwände, die Sie bei Ihrer Akquise hören, klar vor Augen. Sind gar nicht so viele unterschiedliche, oder? Und nun entwickeln wir im Hörbuch effektive Einwandbehandlungs-Methoden, die dafür sorgen werden, dass Sie künftig weiter im Gespräch bleiben und Ihr Ziel erreichen. Viel Freude beim weiteren Anhören!