



Kompetenztraining 6

S. 27

3. 3.1 Methode des Verkäufers:

3.2 Weitere Methode(n), wie Einwände gegen die Ware ausgeräumt werden können:

3.3 Formulierung eines eigenen Beispiels:

3.4 Ihre Reaktion auf den Einwand gegen den Preis:

3.5

Körpersprachliche Kaufsignale	Verbale Kaufsignale
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>