

## Beratungsgespräch

Inhalt	Bewertung		
	+	+/-	-
<b>1. Begrüßung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Freundlichkeit</li> <li>• erster Eindruck, Souveränität</li> <li>• Ablauf Überreichen Fragebogen, Pressemappe, Getränk</li> <li>• Garderobe</li> </ul>			
<b>2. Beratungsbereich</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ordnung, Vorbereitung</li> <li>• Einnehmen der Sitzposition</li> </ul>			
<b>3. Analyse</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einstieg: um was geht es</li> <li>• Vorstellung eigene Person und Unternehmensgruppe</li> <li>• Erlaubnis für Fragen</li> <li>• Offene Fragen               <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol> </li> <li>• Wünsche wecken</li> </ul>			
<b>4. Angebot – Präsentation mit Kontrollfragen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fachliche Kompetenz</li> <li>• Verständlichkeit für den Kunden</li> <li>• Einsatz der Flipchartfolien, einfaches und positives wording</li> <li>• Einsatz des Fragebogens</li> <li>• Frage des Kunden: warum benötigt man so viele Behandlungen?</li> <li>• Frage des Kunden: arbeiten Sie auch mit Laser?</li> <li>• Frage des Kunden: warum muss ich die Sonne meiden?</li> <li>• Frage des Kunden : warum ist die INOS Technologie so gut?</li> <li>• Frage des Kunden: können Sie mir garantieren, dass die Haare nach 8 Behandlungen für immer weg sind?</li> </ul>			

Inhalt	Bewertung		
	+	+/-	-
<b>5. Prüfung – Testbehandlung als hairfree Erlebnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anmoderation Behandlungsraum und Dressing Circle</li> <li>• Durchführung Testbehandlung</li> <li>• Kontrollfragen</li> <li>• was wird der Kunde erleben</li> </ul>			
<b>6. Abschluss</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wiederholen der Antworten</li> <li>• Erlaubnis für mehrere Areale</li> <li>• Darstellung Preisangebot, Rabatte, Ratenzahler</li> <li>• Initiative des Verkäufers, Kaufbereitschaft testen</li> <li>• Umgang mit den Vertragsunterlagen</li> </ul>			
<b>7. Einwandbehandlung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Mitbewerber ist viel günstiger, ich will Rabatt.</li> <li>• Das ist mir zu teuer.</li> <li>• Das möchte ich mir gerne noch überlegen.</li> <li>• Das werde ich noch mit meinem Partner besprechen.</li> <li>• Ich möchte das gerne bei jeder Behandlung bezahlen.</li> </ul>			
<b>8. Verstärker – Goody-Bag</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terminvereinbarung für 1.Behandlung</li> <li>• Terminvereinbarung für Telefondate</li> </ul>			

Bemerkungen: .....

.....

.....

.....  
Datum

.....  
Name

.....  
Unterschrift

