

Gesprächsmanagement

Analyse Ihres Gespräches mit dem Kunden

Seit wann enthaaren Sie?	
Wie bauen Sie die Haarentfernung in den Tagesablauf ein?	
Wie regelmäßig entfernen Sie die Haare (täglich/saisonal)?	
Wie oft müssten Sie die Haare entfernen, damit es immer schön glatt ist?	
In welchen Situationen stören die Haare am meisten?	
Nur mal angenommen, Sie entscheiden sich für hairfree, was müsste es Ihnen bringen?	
Typ 1, 2 oder 3?	
Was wäre der Nutzen für den Kunden?	
Welche Wünsche wurden geweckt?	
Welche Fragen stellte der Kunde?	
Welcher Einwand wurde vom Kunden gebracht?	
Wie wurde dieser von Ihnen behandelt?	
Wie sind Sie verblieben?	