

DEINE ROADMAP

START

DIE LANDKARTE

Deine Positionierung

ES GEHT UM DICH

Hier geht es um Dich, um Deine Persönlichkeit, Deine eigene Einstellung, um Deine Person

DEIN ZIEL

Welches Ziel verfolgst Du?

DEIN KUNDENAVATAR

Wer ist Dein Zielkunde?

WARUM SOLL ICH KAUFEN?

Es geht um Dein Produkt / Deine Dienstleistung

DIE ÜBERZEUGUNGSEINHEIT

Der Deutschkurs für Verkäufer

DEINE ZEUGEN

Wie kannst Du Deine Zeugen für Dich nutzen?

DER TESTABSCHLUSS

Eine geheime Waffe

KAUFSIGNALE

Woran erkennst Du sie?

DER ABSCHLUSS

Wie schließt Du ab?

KAUFBESTÄTIGUNG

Reklamationen und Kaufreue erst gar nicht entstehen lassen

EMPFEHLUNGSMARKETING

Wie bekommst Du aktive und passive Empfehlungen?

ZIEL = TOP VERKÄUFER