



GETABSTRACT BEWERTUNG VON The Expansion Sale

Four Must-Win Conversations to Keep and Grow Your Customers

Verkäufer orientieren sich oft an den bewährten Methoden von Experten auf dem Gebiet. Erik Peterson und Tim Riesterer, die ihre Empfehlungen auf Verhaltensforschung stützen, schlagen jedoch vor, dass Verkäufer sich stattdessen auf "wissenschaftliche Strenge" verlassen sollten, indem sie die Lehren anwenden, die ihr Unternehmen aus der Untersuchung der Techniken Tausender Verkäufer und ihres darauf folgenden Erfolgs gezogen hat.

Diskussionsfragen

1. Haben Sie ein Beispiel für eine starke Verkaufsbotschaft, die aufgrund schlechter Kommunikation ineffektiv war?
2. Wie kann Ihr Produkt oder Service den Kunden helfen, ihre Ziele zu erreichen, und wie können Sie dieses Wissen nutzen, um eine überzeugende Verkaufsbotschaft zu erstellen?
3. Wie können Sie die Neigung Ihrer Kunden zum Status quo pflegen?
4. Wenn Sie eine Zahlenangabe verwenden müssten, welche drei Zahlen würden Sie teilen?
5. Was würde eine beeindruckende Vorher-Nachher-Geschichte in Bezug auf Ihr Produkt ergeben?

Schritt 1

Lassen Sie Ihr Team die Zusammenfassung von [getAbstract lesen](#).

Schritt 2

Planen Sie ein Team-Meeting, um die folgenden Fragen zu besprechen.

Schritt 3

Führen Sie eine Diskussion mit Ihrem Team durch.

"You can construct a scientifically sound, persuasive message that you're excited about, but if you don't deliver it the right way, it loses much of its power."

The Expansion Sale

Timothy Riesterer and Erik Peterson

Zusätzliche Ressourcen



Verkauf



Wie man den Fernverkauf erfolgreich gestaltet