

www.danielenz.ch









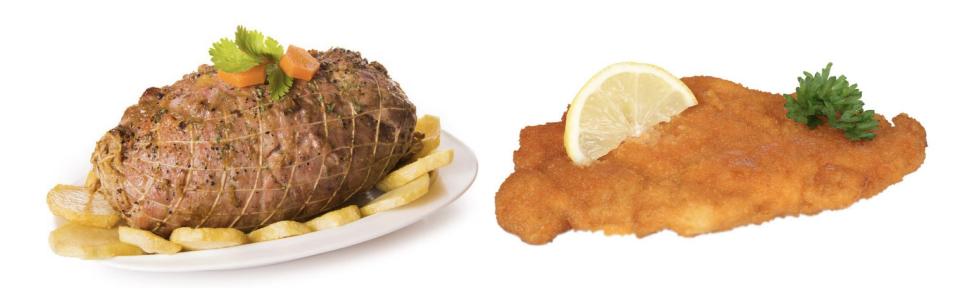
Die Generation Kundenbrater 4.0





1. Kaufsignale





2. Mindset



Scheitellappen

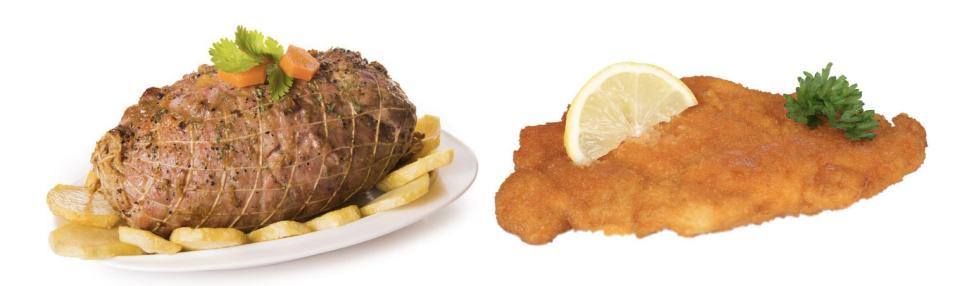






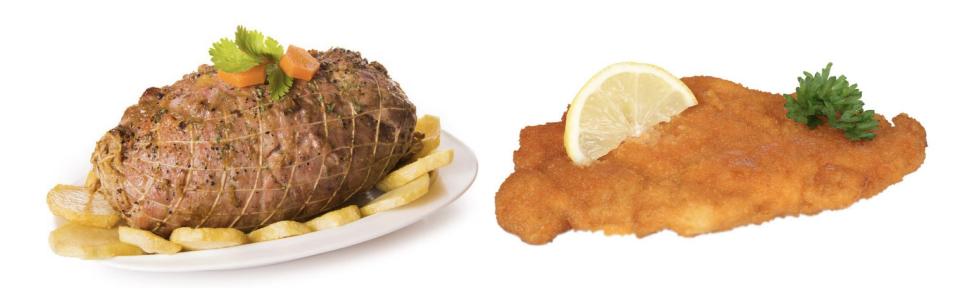
3. Überzeugung Produkt/DL





4. Angst vor Abschluss





5. Profilierung



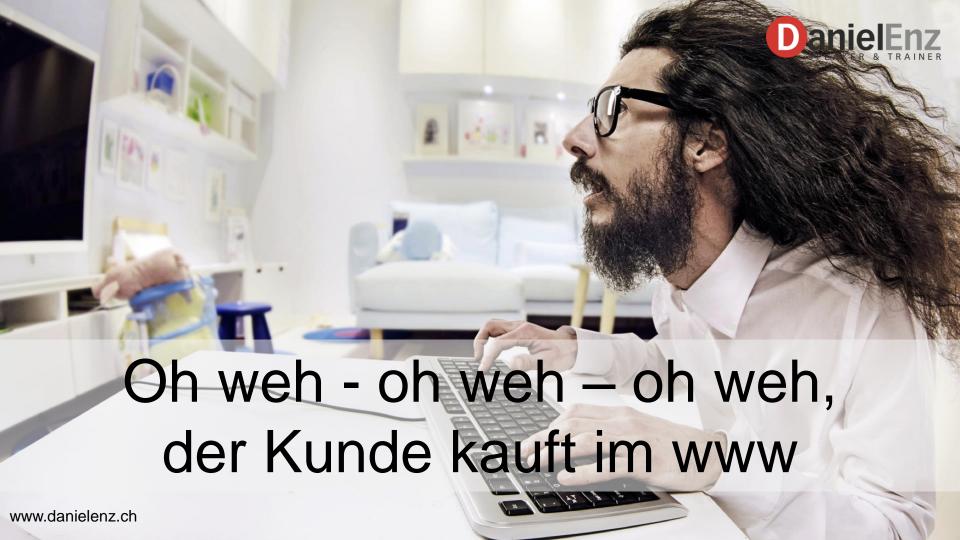


Was hat sich verändert?











40% Verhalten "Tun"

40% Einstellung Motivation

20% Wissen

Das Erfolgsdreieck



Macher

Visionäre

Quereinsteiger

12 Fragen – 11 Jahre





Was kaufen Kunden?

www.danielenz.ch







Was kaufen Kunden, bevor sie das Produkt/DL kaufen?

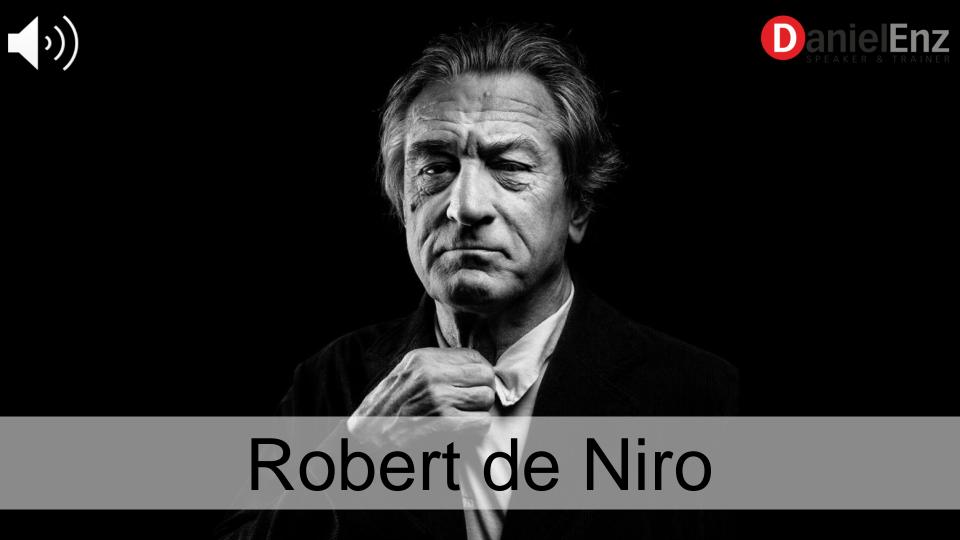














Vortragsfolien
Schreinerforum 2020
& 10 beste Verkaufstipps
herunterladen



Danke!

Folge uns auf:











www.danielenz.ch