

## Bundle 2

Menschenkenntnis und nutzen schaffen

Bedürfnisse eingehen

Augen öffnen

Hilfe anbieten und Lösungsweg finden

In Bildern sprechen

Auf die Auswirkung des Kaufes vom Bundle in der Zukunft für den Kunden hat

### **Nutzen schaffen**

Bemühe dich um Menschenkenntnis, indem du aufmerksam auf nonverbale Signale, Tonfall und individuelle Ausdrucksweisen achtest. Nutze diese Erkenntnisse, um eine tiefere Verbindung herzustellen und das Gespräch auf die Bedürfnisse und Präferenzen deines Gesprächspartners abzustimmen. Zeige Empathie, um eine vertrauensvolle Atmosphäre zu schaffen.

### **Erzeuge Bedürfnisse**

Stelle gezielte Fragen, um die Bedürfnisse und Wünsche deines Gesprächspartners zu verstehen. Höre aufmerksam zu und zeige Interesse an den individuellen Anliegen. Biete Lösungen an, die auf diese spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Das Eingehen auf persönliche Bedürfnisse stärkt nicht nur die Kundenbindung, sondern zeigt auch, dass du ihre Anliegen ernst nimmst.

### **Augenöffner:**

Nutze das Gespräch, um Perspektiven zu erweitern und neue Sichtweisen aufzuzeigen. Biete Informationen an, die die Horizonte deines Gesprächspartners erweitern könnten. Das Öffnen der Augen kann dazu beitragen, Verständnis zu fördern und neue Möglichkeiten aufzuzeigen.

### **Lösung präsentieren:**

Wenn Probleme oder Herausforderungen besprochen werden, biete aktiv Hilfe an. Gemeinsam mit deinem Gesprächspartner kannst du einen Lösungsweg entwickeln. Betone, dass du nicht nur ein Verkäufer, sondern auch ein Unterstützer bei der Bewältigung von Schwierigkeiten bist. Die Bereitschaft zur Hilfe stärkt das Vertrauen und fördert langfristige Kundenbeziehungen.

### **Bildersprache:**

Verwende bildhafte und anschauliche Sprache, um komplexe Informationen leicht verständlich zu machen. Nutze Metaphern und Beispiele, die die Vorstellungskraft deines Gesprächspartners anregen. Durch das Sprechen in Bildern schaffst du eine lebendige Kommunikation und erleichterst das Verständnis für abstrakte Konzepte.

### **Zukunftsauswirkung bei Kauf**

Lenke die Aufmerksamkeit auf die langfristigen Vorteile und Auswirkungen, die der Kauf des Bundles für den Kunden haben kann. Betone, wie die gebündelten Produkte oder Dienstleistungen nicht nur aktuelle Bedürfnisse decken, sondern auch zukünftige Anforderungen erfüllen können. Skizziere realistische Szenarien, um die nachhaltige Wertigkeit des Kaufs zu veranschaulichen und die langfristige Kundenzufriedenheit zu fördern.

FOFelite