

SYNCON®

International Franchise Consultants

Franchisenehmer (für sich) gewinnen.

Mit den richtigen Partnern
professionell wachsen.

SKRIPTUM Teil 2

Selbstlerneinheiten

In Kooperation mit:



Inhaltsverzeichnis

Seite

Erfolgsjournal Teil 1 SKRIPTUM

SELBSTLERNEINHEIT 1 - PLANEN, PLANEN, PLANEN.....	3
SELBSTLERNEINHEIT 2 - WERTSCHÖPFUNG KOMMT VON WERTSCHÄTZUNG	4
SELBSTLERNEINHEIT 3 - WETTBEWERBSANALYSE	5
SELBSTLERNEINHEIT 4 - IDEALER FRANCHISEPARTNER.....	7
SELBSTLERNEINHEIT 5 - DOKUMENTATION UND QUOTE.....	8
SELBSTLERNEINHEIT 6 - ABBRUCHGRUND.....	9
SELBSTLERNEINHEIT 7 - REKRUTIERUNGSPROZESS ÜBERARBEITEN	10
SELBSTLERNEINHEIT 8 - VERKÄUFERISCHE EINSTIMMUNG.....	11
SELBSTLERNEINHEIT 9 - DREI ROLLEN IM VERKAUF	12
SELBSTLERNEINHEIT 10 - SELBSTVERSTÄNDNIS	13
SELBSTLERNEINHEIT 11 - WERBESPOT	14
SELBSTLERNEINHEIT 12 - MOTIVATION.....	15
SELBSTLERNEINHEIT 13 - GESPRÄCHSVORBEREITUNG.....	16
SELBSTLERNEINHEIT 14 - CHECKLISTE GESPRÄCHSVORBEREITUNG	17
SELBSTLERNEINHEIT 15 - VERKAUFS-/SYSTEMUNTERLAGEN	18
SELBSTLERNEINHEIT 16 - MENTALTRAINING.....	19
SELBSTLERNEINHEIT 17 - 1. EINDRUCK.....	20
SELBSTLERNEINHEIT 18 - GESPRÄCHSEINSTIEG	21
SELBSTLERNEINHEIT 19 - STIMME	22
SELBSTLERNEINHEIT 20 - OUTFIT	23
SELBSTLERNEINHEIT 21 - AUFWÄRMEN.....	24
SELBSTLERNEINHEIT 22 - MENSCHENKENNTNIS.....	25
SELBSTLERNEINHEIT 23 - BEDARFSERHEBUNG 1	26
SELBSTLERNEINHEIT 24 - BEDARFSERHEBUNG 2	27
SELBSTLERNEINHEIT 25 - FRAGEFORMEN.....	28
SELBSTLERNEINHEIT 26 - FRAGEN UMFORMULIEREN	29
SELBSTLERNEINHEIT 27 - AKTIVES ZUHÖREN.....	30
SELBSTLERNEINHEIT 28 - ARGUMENTE SAMMELN	31
SELBSTLERNEINHEIT 29 – MNC METHODE	32
SELBSTLERNEINHEIT 30 - MNC-METHODE ÜBEN	33
SELBSTLERNEINHEIT 31 - FÜRSPRECHER	34
SELBSTLERNEINHEIT 32 - IHRE SYSTEMUNTERLAGEN	35
SELBSTLERNEINHEIT 33 – PREISNENNUNG + VERTRÖSTER.....	36
SELBSTLERNEINHEIT 34 – WWW SCHLEIFE	37
SELBSTLERNEINHEIT 35 - EINWAND - VORWAND.....	38
SELBSTLERNEINHEIT 36 - EINWÄNDE.....	39
SELBSTLERNEINHEIT 37 – EIN UND VORWÄNDE ERKENNEN	40
SELBSTLERNEINHEIT 38 - EINWÄNDE LÖSEN	41
SELBSTLERNEINHEIT 39 - KAUFSSIGNALE	42
SELBSTLERNEINHEIT 40 - ABSCHLUSS.....	43
SELBSTLERNEINHEIT 41 - DREI ERFOLGSHEBEL	44
SELBSTLERNEINHEIT 42 - NACHBETREUUNG.....	45
SELBSTLERNEINHEIT 43 - NACHENTSCHEIDUNGSREUE.....	46
SELBSTLERNEINHEIT 44 - GESPRÄCHSANALYSE.....	47
SELBSTLERNEINHEIT 45 - NICHTS MACHT ERFOLGREICHER ALS DER ERFOLG	48
NACHWORT	49
FEEDBACK – VIDEOÜBUNGEN	50

Selbstlerneinheit 26 - Fragen umformulieren

Heute formulieren Sie die untenstehenden geschlossenen Fragen bitte schriftlich um. Und zwar jeweils in eine „offene Frage“, eine „Alternativfrage“ und eine „Rückkoppelungsfrage“.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Übungsbeispiele:

„Sind Sie mit Ihrer jetzigen Situation zufrieden?“

„Haben Sie schon Erfahrungen mit der Finanzbuchhaltung?“

„Interessieren Sie sich für Branche XX?“

„Sind Sie verkäuferisch versiert?“

NACHWORT

Nun haben Sie es wirklich geschafft! Wenn Sie die Seminartage absolviert, alle Übungen und die entsprechenden Notizen gemacht haben, werden Sie sich um einige große Schritte in Ihrer verkäuferischen Professionalität weiterentwickelt haben. Nützen Sie diesen Schwung und machen Sie es sich zur Gewohnheit, dass Sie sich fortan immer weiterentwickeln werden. Das heißt: Diskutieren Sie mit erfahrenen Kollegen, nützen Sie die Möglichkeit von Übungen, Videoaufzeichnungen, Tandem-Besuchen und Feedback. Lassen Sie sich von erfolgreichen Kollegen auch Bücher empfehlen. Nützen Sie alle Unterlagen auf:

www.syncon-franchise.com/downloads/franchisenehmer-gewinnen

Feedback:

Auch über Ihr Feedback freuen wir uns! Bitte schreiben Sie Ihre Erfahrungen und Anregungen und ganz besonders Ihre Erfolgsgeschichten an uns SYNCON Berater. Auch über ein kurzes Video freuen wir uns.

Wir wünschen Ihnen von ganzem Herzen viel Erfolg bei der Gewinnung neuer und erfolgreicher Franchisepartner!

Ihre

Waltraud Martius und Carina Dworak

