

DEUTSCHER FRANCHISEVERBAND DEUTSCHES FRANCHISE INSTITUT Österreichischer Franchise-Verband

Franchisenehmer*innen (für sich) gewinnen
Teil 2: Erfolgreich verkaufen

Carina Dworak **SYNCON**[®]
International Franchise Consultants

SYNCON-FRANCHISE.COM 

1

SYNCON[®]

9 Schritte

1. Meine Einstellung
2. Vorbereitung
3. Gesprächseinstieg
4. Bedarf erfragen
5. Präsentation
6. Einwand / Vorwand
7. Preis
8. Abschluss
9. Follow up

2

SYNCON[®]

1. Meine Einstellung

3

SYNCON®

3 Kompetenzen im Verkauf

- Sozialkompetenz**
netter Mensch
- Fachkompetenz**
Experte
- Abschlusskompetenz**
Mut zur Entscheidung (Einstellung) .

syncon-franchise.com © Syncon

4

SYNCON®

Ethik im Verkauf

- Positive Einstellung**
Ich bin OK - Du bist OK - Mein Produkt (Leistung) ist OK
- Prozess des Gebens und Nehmens**
- Nachhaltigkeit**
- Was braucht mein (potenzieller) Interessent wirklich?**
- Augenhöhe .**

syncon-franchise.com © Syncon

5

SYNCON®

USP

Unique Selling Proposition
Alleinstellungsmerkmal

Herausragendes Leistungsmerkmal,
mit dem Sie sich von Mitbewerbern abheben .

syncon-franchise.com © Syncon

6

SYNCON®

USP & QM

Qualitätsmerkmal

Kein USP und doch ein herausragendes Merkmal .



syncon-franchise.com © Syncon

7

SYNCON®

Eure USPs & QMs

- X
- X
- X
- X
- X
- X
- X
- X
- X
- X
- X
- X
- X
- X
- X



syncon-franchise.com © Syncon

8

SYNCON®

Professionelles Feedback

Sandwich-Technik:

Besonders gefallen hat mir ...

Kritik/Anregung in Ich Botschaft

Daraus gelernt habe ich? .



syncon-franchise.com © Syncon

9

SYNCON

Professionelles Feedback

Zusätzlich wichtig:

- Feedback persönlich geben
- Feedback soll konkret und förderorientiert sein
- Keine Rechtfertigungen
- Für Übenden nur: **DANKE** 😊 .

syncon-franchise.com © Syncon

10

SYNCON

1. Telefonat

- zeitnah
- langsame Vorstellung
- Ziel des 1. Telefonates
- eine Frage stellen.

syncon-franchise.com © Syncon

11

SYNCON

Franchisenehmer (für sich) gewinnen

Teil 2 / Tag 2: Erfolgreich verkaufen

Carina Dworak

syncon-franchise.com © Syncon

12

SYNCON®

9 Schritte

1. Meine Einstellung
2. Vorbereitung
3. Gesprächseinstieg
4. Bedarf erfragen
5. Präsentation
6. Einwand / Vorwand
7. Preis
8. Abschluss
9. Follow up

syncon-franchise.com © Syncon

13

SYNCON®

2. Vorbereitung

syncon-franchise.com © Syncon

14

SYNCON®

(Besuch-/Termin)Vorbereitung rechnet sich ...

Wichtiges über den Bewerber / Gesprächspartner

Bewerbergespräch

- > Welche Unterlagen benötige ich? (und Anzahl)
- > Wie steige ich ins Gespräch ein?
- > Welche Bedarfsfragen stelle ich?
- > Wie präsentiere/informiere ich?
- > Welche Einwände können kommen?

Gesprächsziel (+ Minimalziel).

syncon-franchise.com © Syncon

15

SYNCON

Besuchsvorbereitung mit Google & Co

Für den Vertrieb zwei entscheidende Suchfunktionen:

Funktion: WEB Auch viel Privates über den Gesprächspartner	Funktion: NEWS Kombination aus „Name + Firma“ Ergebnis der letzten 14 Tage aus über 700 Tages- und Fachzeitungen .
--	---

syncon-franchise.com © Syncon

16

SYNCON

9 Schritte

1. Meine Einstellung
2. Vorbereitung
3. Gesprächseinstieg
4. Bedarf erfragen
5. Präsentation
6. Einwand / Vorwand
7. Preis
8. Abschluss
9. Follow up

syncon-franchise.com © Syncon

17

SYNCON

Vertrauensvolle Atmosphäre schaffen.

syncon-franchise.com © Syncon

18

SYNCON®

Vertrauensvolle Atmosphäre schaffen

- Bewerber einladen
- Firma zeigen
- Gastfreundschaft
- Mitarbeiter Dialog ermöglichen
- Ordnung & Sauberkeit
- „Hunger“ ...
- Rahmen abstecken.

syncon-franchise.com © Syncon

19

SYNCON®

Videoübung: Bewerbergespräch

- Vorbereitung
- Bewerber – Rolle erklären
- Gesprächseinstieg
- Interesse wecken

Videodauer 4 Minuten

Feedback
Beachten: Atmosphäre schaffen,
Offene Fragen, aktiv anhören

2 Durchgänge

syncon-franchise.com © Syncon

20

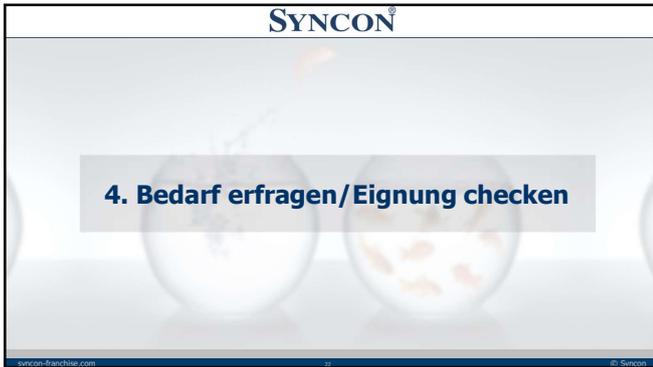
SYNCON®

9 Schritte

1. Meine Einstellung
2. Vorbereitung
3. Gesprächseinstieg
4. Bedarf erfragen
5. Präsentation
6. Einwand / Vorwand
7. Preis
8. Abschluss
9. Follow up

syncon-franchise.com © Syncon

21



22



23



24



25



26



27

SYNCON®

2. Offene (öffnende) Fragen

- Befragter bekommt keine Antwort vorgegeben
- Befragter „muss“ fast frei formulieren
- Geeignet für Bewerbungsgespräch
- Gedankenprozess beim Befragten wird stimuliert
- Hoher Informationsgewinn .

© Syncon

28

SYNCON®

2. Offene (öffnende) Fragen

Offene Fragen sind meist „W-Fragen“:

- Wer ?
- Wie ?
- Wo ?
- Wann ?
- Was ?
- ~~Wann ?~~

© Syncon

29

SYNCON®

3. Rückkoppelungsfragen bzw. Verständnisfragen

- „Wenn ich Sie richtig verstehe, möchten Sie?“
- „Sie sagten, dass Ihrer Erfahrung nach?“
- Geeignet für „aktives Zuhören“
- Signalisiert Interesse am Kunden .

© Syncon

30

SYNCON®

3. Konkretisierungsfragen

- „Wie genau meinen Sie, dass ...“
- „Welche Erfahrungen haben Sie persönlich gemacht?“
- „Was konkret verunsichert Sie ...“
- „Wie oft ist schon XXX passiert?“

Signalisiert Interesse am Gegenüber .

syncon-franchise.com 31 © Syncon

31

SYNCON®

4. Alternativfragen

- „Möchten Sie noch in diesem Jahr selbstständig werden oder erst im nächsten Jahr?“

Geeignet für den Abschluss

Gefahr der Manipulation!

Beziehungsebene kann gestört werden

Bewerber wird evtl. verunsichert .

syncon-franchise.com 32 © Syncon

32

SYNCON®

5. Suggestivfragen

Finden Sie nicht auch, dass Sie die Gelegenheit sofort nutzen sollten?

Suggestiv-Fragen haben im professionellen Franchisenehmer-Bewerberggespräch nichts verloren .

syncon-franchise.com 33 © Syncon

33

SYNCON®

Tipps fürs aktive zu- (hin-) hören

- Blickkontakt
- Nicken
- „soziales Grunzen!“mmh, ...mmh
- Lächeln (wenn angebracht)
- Notizen machen
- Aussagen wiederholen (wörtlich)
- Fragen stellen
- Körpersprache spiegeln .

syncon-franchise.com © Syncon

34

SYNCON®

Videoübung: Persönliches Bewerber-Gespräch

- Vorbereitung
- Bewerber – Rolle erklären
- Gesprächseinstieg ist bereits erfolgt
- Herausfinden, ob Bewerber passt
- Videodauer 6 Minuten**

Feedback
Beachten: Atmosphäre,
Offene Fragen, aktiv hinzuhören

2 Durchgänge

syncon-franchise.com © Syncon

35

SYNCON®

Bewerber-Fragenkatalog erstellen

Einzelarbeit:

- Anforderungsprofil als Grundlage
- „Fragetrichter“-Logik (vom Großen zum Kleinen)
- Reihenfolge der Fragen
- Dauer: 4 Minuten .**

syncon-franchise.com © Syncon

36

SYNCON®

Videoübung: Persönliches Bewerber-Gespräch

Vorbereitung
Bewerber – Rolle erklären
Gesprächseinstieg erfolgt
Herausfinden, ob Bewerber passt ?

Videodauer 6 Minuten

Feedback
Beachten: Atmosphäre,
Offene Fragen, aktiv hinzuhören

2 Durchgänge

syncon-franchise.com © Syncon

37

SYNCON®

9 Schritte

1. Meine Einstellung
2. Vorbereitung
3. Gesprächseinstieg
4. Bedarf erfragen
5. Präsentation
6. Einwand / Vorwand
7. Preis
8. Abschluss
9. Follow up

syncon-franchise.com © Syncon

38

SYNCON®

5. Präsentation

syncon-franchise.com © Syncon

39

SYNCON®

System Bewerber-gerecht präsentieren

- Eigene Vorbereitung
- Welche Unterlagen benötige ich (visualisieren)
- Bewerber Struktur geben
- Bewerber-relevanten Punkte besprechen
- Merkmale mit Nutzen verbinden
- Dialog statt Monolog .

syncon-franchise.com © Syncon

40

SYNCON®

MNC-Technik (VBC®)

Merkmal:
Eine Eigenschaft unseres Franchiseangebotes, unseres Leistungspaketes

Nutzen:
Welchen Nutzen/Vorteil bringt das dem Bewerber?

Checking ? :
Nachfragen, ob der Nutzen auch als solcher gesehen wird .

syncon-franchise.com © Syncon

41

SYNCON®

„Argumente“ für Ihr System

Beispiele:

- Hoher Standardisierungsgrad
- Bereits xy Standorte
- Seit vielen Jahren am Markt
- Intensive und partnerschaftliche Betreuung und Unterstützung

Nutzen daraus formulieren .

syncon-franchise.com © Syncon

42

SYNCON®

7 Kaufmotive

- Gesundheit
- Sicherheit & Schutz
- Gewinnstreben
- Angst vor Verlust (€)
- Bequemlichkeit & Erleichterung
- Eigentumsstolz
- Emotionale Befriedigung .

syncon-franchise.com © Syncon

43

SYNCON®

MNC-Technik (VBC®)

Merkmal:
Bei der Eröffnung kommt für 2 Tage zur Unterstützung und Schulung unser Partnermanager in Ihren Standort

Nutzen:
Damit haben Sie und Ihr Team Sicherheit, daß von Beginn an alles optimal läuft

Checking ? :
Wie klingt das für Sie? .

syncon-franchise.com © Syncon

44

SYNCON®

Motivorientiertes Argument

- Gesundheit
- Sicherheit & Schutz
- Gewinnstreben
- Angst vor Verlust (€)
- Bequemlichkeit & Erleichterung
- Eigentumsstolz
- Emotionale Befriedigung

Weniger Belastung mit Nebentätigkeiten –
Weniger Stress

syncon-franchise.com © Syncon

45

SYNCON

Motivorientiertes Argument

- Gesundheit
- Sicherheit & Schutz**
- Gewinnstreben
- Angst vor Verlust (€)
- Bequemlichkeit & Erleichterung
- Eigentumsstolz
- Emotionale Befriedigung

Ihr unternehmerisches Risiko ist geringer.

syncon-franchise.com © Syncon

46

SYNCON

Motivorientiertes Argument

- Gesundheit
- Sicherheit & Schutz
- Gewinnstreben**
- Angst vor Verlust (€)
- Bequemlichkeit & Erleik
- Eigentumsstolz
- Emotionale Befriedigung

Wir achten auf Ihren Deckungsbeitrag.

syncon-franchise.com © Syncon

47

SYNCON

Motivorientiertes Argument

- Gesundheit
- Sicherheit & Schutz
- Gewinnstreben
- Angst vor Verlust (€)**
- Bequemlichkeit & Erleichterung
- Eigentumsstolz
- Emotionale Befriedigung

Durch laufendes Controlling erkennen wir Schwachstellen rechtzeitig.

syncon-franchise.com © Syncon

48

SYNCON®

Motivorientiertes Argument

Gesundheit
Sicherheit & Schutz
Gewinnstreben
Angst vor Verlust (€)
Bequemlichkeit & Erleichterung
Eigentumsstolz
Emotionale Befriedigung

Zur Schulung Ihrer MitarbeiterInnen bieten wir Onlineschulungen, das nimmt Ihnen viel Arbeit ab.

syncon-franchise.com © Syncon

49

SYNCON®

Motivorientiertes Argument

Gesundheit
Sicherheit & Schutz
Gewinnstreben
Angst vor Verlust (€)
Bequemlichkeit & Erleichterung
Eigentumsstolz
Emotionale Befriedigung

Sie sind Teil einer großen Marke - darum wird man Sie beneiden.

syncon-franchise.com © Syncon

50

SYNCON®

Motivorientiertes Argument

Gesundheit
Sicherheit & Schutz
Gewinnstreben
Angst vor Verlust (€)
Bequemlichkeit & Erleichterung
Eigentumsstolz
Emotionale Befriedigung

Sie werden als Unternehmer viel Anerkennung in Ihrem Umfeld erfahren.

syncon-franchise.com © Syncon

51

SYNCON®

9 Schritte

1. Meine Einstellung
2. Vorbereitung
3. Gesprächseinstieg
4. Bedarf erfragen
5. Präsentation
6. Einwand / Vorwand
7. Preis
8. Abschluss
9. Follow up

syncon-franchise.com © Syncon

52

SYNCON®

6. Einwand / Vorwand

syncon-franchise.com © Syncon

53

SYNCON®

Was sind Einwände ?

Einwände	Das werde ich noch mit meiner Frau / meinem Mann besprechen.
Vorwände	Das werde ich noch mit meiner Frau / meinem Mann besprechen.

syncon-franchise.com © Syncon

54

SYNCON®

Was sind Einwände ?

Einwände sind Stoppschilder!

Noch haben mich Produkt / Argumente nicht überzeugt

Noch fehlen Informationen / Beweise

Noch fehlt mir Vertrauen in das System, die Firma / Lösung .



© Syncon

55

SYNCON®

„Noch“ ist nichts verloren!

Einwände sind normal

Bewerber/in zeigt Interesse

Bewerber/in ist gedanklich bei der Sache

Einwände sind KAUFSSIGNALE !! .

© Syncon

56

SYNCON®

Einwände

Eure Beispiele, Online-Vorbereitung

- zu hohe Investition
- schlechte, unsichere Marktbedingungen (Gas/Strom, Inflation,...)
- viele Mitbewerber am Markt
- fehlender Mut für Selbständigkeit
- zu hohes Risiko

© Syncon

57

SYNCON®

Welche Einwände in der Praxis

Gruppenarbeit:

- Neue Gruppen
- Einwände in Stichworten auf Moderationskarten
- Dauer: 3 Minuten .**

syncon-franchise.com © Syncon

58

SYNCON®

Einwände / Vorwände

**Wie geht der
„normale VERKÄUFER“ damit um?**

syncon-franchise.com © Syncon

59

SYNCON®

Einwand – (Gegen-)Argument

Der Bildschirm ist aber sehr klein!

Ja, aber so lässt sich das Gerät leichter transportieren.
Wäre der Bildschirm größer, wäre auch das Gerät größer und Unhandlicher, das wollen Sie ja nicht nicht wahr!

syncon-franchise.com © Syncon

60

SYNCON®

Einwand – (Gegen-)Argument

Ich finde den Bildschirm trotzdem klein!

Absturz!

© Syncon

61

SYNCON®

Einwand/Vorwand erkennen/unterscheiden

- Einwand/Vorwand annehmen - akzeptieren! (≠ Einverständnis)
- Kundenaussage wiederholen
- ? Offene Frage zu einem anderen Nutzen Ihres Vorschlags
- kommt selber Einwand wieder = „echter“ Einwand**
- kommt Aussage nicht mehr = „Vorwand“... fortsetzen, abschließen! .**

© Syncon

62

SYNCON®

Einwand lösen

- Nehmen Sie Einwand/Vorwand an
- Bewerberaussage wiederholen
- Einwand isolieren und hinterfragen**
- Einwand lösen**
- Checken .**

© Syncon

63

SYNCON

Einwand lösen

- Fehlende Informationen** (Information nachreichen)
- Missverständnisse und Unklarheiten** (Aufklären und überzeugen (evtl. Fürsprecher))
- Unlösbare Einwände** (Mit anderen Nutzen aufwiegen .)

syncon-franchise.com 64 © Syncon

64

SYNCON

9 Schritte

1. Meine Einstellung
2. Vorbereitung
3. Gesprächseinstieg
4. Bedarf erfragen
5. Präsentation
6. Einwand / Vorwand
7. Preis
8. Abschluss
9. Follow up

syncon-franchise.com 65 © Syncon

65

SYNCON

7. Preis

syncon-franchise.com 66 © Syncon

66

SYNCON®

Preise/Franchisegebühren selbstbewusst präsentieren!
... statt verhandeln

syncon-franchise.com © Syncon

67

SYNCON®

Erfolgsfaktor Nr.1:
Meine „Preis“-Einstellung

Stichwort:
Unbewusste Wahrnehmung
Wir können nicht lügen!
Körpersprache – Stimme ...
Glaubenssätze – selbsterfüllende Prophezeiung
> Was ich glaube, wird zur Realität!
Wie erkennt man die Einstellung noch? .

syncon-franchise.com © Syncon

68

SYNCON®

Unsere USP´s (Alleinstellungsmerkmale):

Was macht uns wertvoll(er) ?
(Dienstleistung um die Produkte / Dienstleistungen, ...)

Wie sind unsere USP´s erkennbar ?
(Fremdbild – von außen)

Welche Nutzen bieten unsere USP´s ?
(für uns unsere Kunden)

Wie bewusst sind uns die USP´s ?
(Selbstbild)

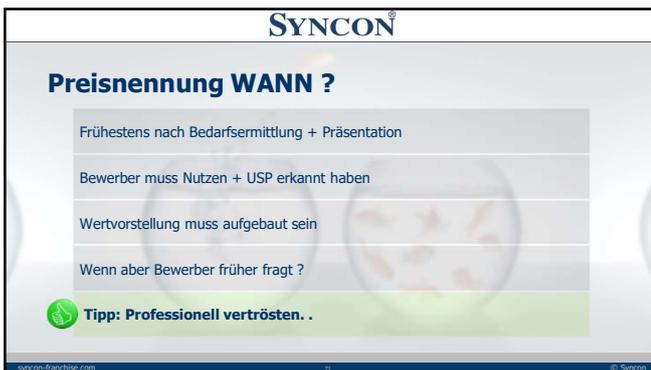
 **Klarheit schafft Selbstsicherheit ! .**

syncon-franchise.com © Syncon

69



70



71



72

SYNCON®

Wann kommt der Preis ?

- Frühestens nach der Präsentationsphase
- Erst wenn der Bewerber Abschlussinteresse zeigt
- Wenn etwaige Einwände ausgeräumt sind .

syncon-franchise.com 73 © Syncon

73

SYNCON®

Preisnennung: wie ?

Attraktiv „verpacken“:

W-W-W

was	wieviel	wofür
-----	---------	-------

syncon-franchise.com 74 © Syncon

74

SYNCON®

W-W-W

Was	Zusammenfassung „was“ sich alles im Paket befindet (KKK)
Wieviel	Die Investition dafür beträgt ...
Wofür	Der größte Nutzen (aus der Bedarfserhebung) .

syncon-franchise.com 75 © Syncon

75

SYNCON®

W-W-W / Beispiel Einstiegsgebühren

Was	Für den Einstieg in unser Franchisesystem, die Nutzung der Marke, eine professionelle Ausbildung, die Vorbereitung und Unterstützung beim Start...
Wieviel	... investieren Sie eine Einstiegsgebühr in Höhe von 35.000,-
Wofür	... dies ermöglicht Ihnen einen raschen Start in Ihre Selbstständigkeit.

syncon-franchise.com © Syncon

76

SYNCON®

W-W-W / Beispiel laufende Gebühren

Was	Unser Team ist in allen Fragen immer für Sie da, wir entwickeln Produkte, Dienstleistungen und unser Franchisesystem ständig weiter.
Wieviel	... dafür investieren Sie die laufende Gebühr von 10% Ihres Netto-Umsatzes
Wofür	... damit haben Sie die Sicherheit, immer kompetente AnsprechpartnerInnen für alle Bereiche zur Seite zu haben.

syncon-franchise.com © Syncon

77

SYNCON®

Weitere Nutzen für laufende Gebühren

Wofür 2	... damit erhalten Sie laufend Unterstützung, um Ihren Standort zu optimieren
Wofür 3	... damit sind Sie selbstständig und profitieren vom Team der Franchisezentrale
Wofür 4	... Sie und Ihr Team profitieren von den laufenden Aus- und Weiterbildungsangeboten und können so wirtschaftlich wachsen

syncon-franchise.com © Syncon

78

SYNCON®

Videoübung: Einwand + Vertrösten

Bereiten Sie schriftlich vor:

- > Wie heißt mein/e Kund/in?
- > Genaue Gesprächssituation
- > 2-3 Einwände

Bewerber will den Preis / die Gebühren gleich wissen (2-3x)
 FB notiert „Vertröster“

Videodauer: max. 6 Minuten .

syncon-franchise.com © Syncon

79

SYNCON®

Videoübung: Preis nennen

Verkäufer nennt Preis (mit WWW aus Praxisfall)
 Kunde sagt „zu teuer“
 VK reagiert darauf
 FB notiert „Reaktion“

Videodauer: max. 5 Minuten .

syncon-franchise.com © Syncon

80

SYNCON®

Preis nennen mit W-W-W

Kunde sagt trotzdem:

KUNDE:
ZU TEUER !

syncon-franchise.com © Syncon

81

SYNCON®

7 Wege für „zu teuer“ ...

1. Einwand oder Vorwand ?
2. Zu teuer – in Vergleich wozu ?
3. Aktives zuhören
4. Warum ?
5. Letzter Einwand
6. Wie viel zu teuer ?
7. Was hätten Sie sich vorgestellt ? .

syncon-franchise.com © Syncon

82

SYNCON®

1. Einwand oder Vorwand ?

- A** Hören, anerkennen ...
- B** Verständnis zeigen: „Ich verstehe, Sie sagen ...“
- C** Offene Frage zu einem bekannten Nutzen .

syncon-franchise.com © Syncon

83

SYNCON®

1. Einwand oder Vorwand ?

-  Hilft bei „Verbalrülpsen“
-  Vorwände werden eliminiert
-  Wichtigkeit wird abgeklopft

 Nur mit Übung verwendbar .

syncon-franchise.com © Syncon

84

SYNCON®

2. „Zu teuer in Bezug wozu?“

<ul style="list-style-type: none">Nur bei guter Argumentation	<ul style="list-style-type: none">Bringt meist MitbewervergleichIm Zweifel nicht verwenden .
---	---



syncon-franchise.com 44 © Syncon

85

SYNCON®

3. „Aktives zuhören“

Ich verstehe, Sie sagen zu teuer. (Pause)

<ul style="list-style-type: none">Mächtiges Instrument aus der PsychotherapieSignalisiert Interesse am Partner	<ul style="list-style-type: none">Erfordert richtige Betonung und richtigen Einsatz .
---	---



syncon-franchise.com 45 © Syncon

86

SYNCON®

4. „Warum?“

„Warum?“ (guter Blickkontakt und leicht naive/überraschte Mimik)

<ul style="list-style-type: none">Wirkt entwaffnendWirkt ehrlich	<ul style="list-style-type: none">Erzeugt „Rechtfertigungsdruck“Muss vorher geübt werden .
---	---



syncon-franchise.com 46 © Syncon

87

SYNCON®

5. Letzter Einwand

Erst, wenn als Einwand erkannt ...
„Heißt das, wenn wir uns preislich einigen, dass wir ins Geschäft kommen?“

Kunde deklariert sich

Abschluss nach Preis-Einigung

Einladung zum Verhandeln

Tipp: Nur nach einem „JA“ beginnt die Preisverhandlung ! .

syncon-franchise.com © Syncon

88

SYNCON®

6. „Wie viel zu viel?“

Erst, wenn als Einwand erkannt - bzw. nach Technik 5 „Letzter Einwand“

Kunde deklariert sich

Nur noch den Mehrbetrag verkaufen

Preis herunterbrechen (Laufzeit, Einheit)

Einladung zum Verhandeln .

syncon-franchise.com © Syncon

89

SYNCON®

7. „Was hätten Sie sich vorgestellt?“

Wenn Kunde undifferenziert, wenig konstruktiv und eher negativ ist

Kunde deklariert sich

Auch hier bleibt „nur“ der Differenzbetrag

Ernsthaftigkeit wird abgeklopft

Einladung zum Verhandeln .

syncon-franchise.com © Syncon

90

SYNCON®

9 Schritte

1. Meine Einstellung
2. Vorbereitung
3. Gesprächseinstieg
4. Bedarf erfragen
5. Präsentation
6. Einwand / Vorwand
7. Preis
8. Abschluss
9. Follow up

syncon-franchise.com © Syncon

91

SYNCON®

8. Abschluss

syncon-franchise.com © Syncon

92

SYNCON®

Was Sie nach jeder
FRAGE
beachten müssen !

syncon-franchise.com © Syncon

93



94



95



96



97



98



99

SYNCON®

Der Selbstcheck

- Wie war die Vorbereitung ?
- Wie war die Kommunikation / meine Fragen ?
- Wie war das „Aktive Zuhören“ ?
- Habe ich mein Ziel erreicht ?
- Was habe ich gut gemacht ?
- Was kann ich anders machen ?
- Wie war meine MNC-Technik ?
- Was muss ich veranlassen ?
- Nächstes Gespräch vorbereiten ! .

syncon-franchise.com © Syncon

100

SYNCON®

Transferaufgaben

- Welche Selbsterkenntnisse nehme ich mir vor ?
- Vorhaben aus dem Skriptum ?
- Transferpartnerschaft
- Termine für Coaching-Calls .

syncon-franchise.com © Syncon

101

SYNCON®

Vortrag zum Download:

www.syncon-franchise.com/downloads_franchisenehmer-gewinnen

syncon-franchise.com © Syncon

102



103