



Kompetenztraining 8

S. 33

Phase des Verkaufsgesprächs	Beurteilung	Verbesserungsvorschlag (in wörtlicher Rede)
Kontaktaufnahme (Abschnitt 1)		
Bedarfsermittlung (Abschnitte 3 und 5)		
Warenvorlage (Abschnitte 3 und 9)		
Verkaufsargumentation (Abschnitte 7 und 11)		
Einwandbehandlung (Abschnitt 9)		
Kaufabschluss (Abschnitt 13)		