

Verkaufskompetenzen

Wie stark sind Ihre Kompetenzen in diesen Bereichen? Wie gehen Sie mit diesen Themen um?
 Wenn Sie Auslöser oder Empfänger sind?

	schwach				stark		
wie ausgeprägt?	-3	-2	-1	0	1	2	3
Ablehnung							
Abschluss							
Aktivität							
Allgemeinbildung							
Argument							
Assoziation							
Aufdringlichkeit							
Bedarf							
Begrüssung							
Beratung							
Dienstleistung							
Ehrgeiz							
Ehrlichkeit							
Einschätzung							
Einstimmen							
Einwand							
Enthusiasmus							
Finanzen							
Fragen							
Friedfertigkeit							
Ganzheit							
Garantie							
Geschwindigkeit							
Gesprächseröffnung							
Hands-on							
Image							
Kulanz							
Kultur							
Mängel							
Marktkenntnis							
Nachbereitung							
Nutzen							
Optionen							
Ordnung							
Partner							
Problemlösung							
Produktkenntnis							
Redensart							
Referenz							
Rhetorik							
Seriosität							
Sympathie							
Überzeugung							
Verbindung							
Vereinbarung							
Vorbereitung							
Wertschätzung							
Zusatznutzen							