Ich seh’, ich seh’ was Du nicht siehst

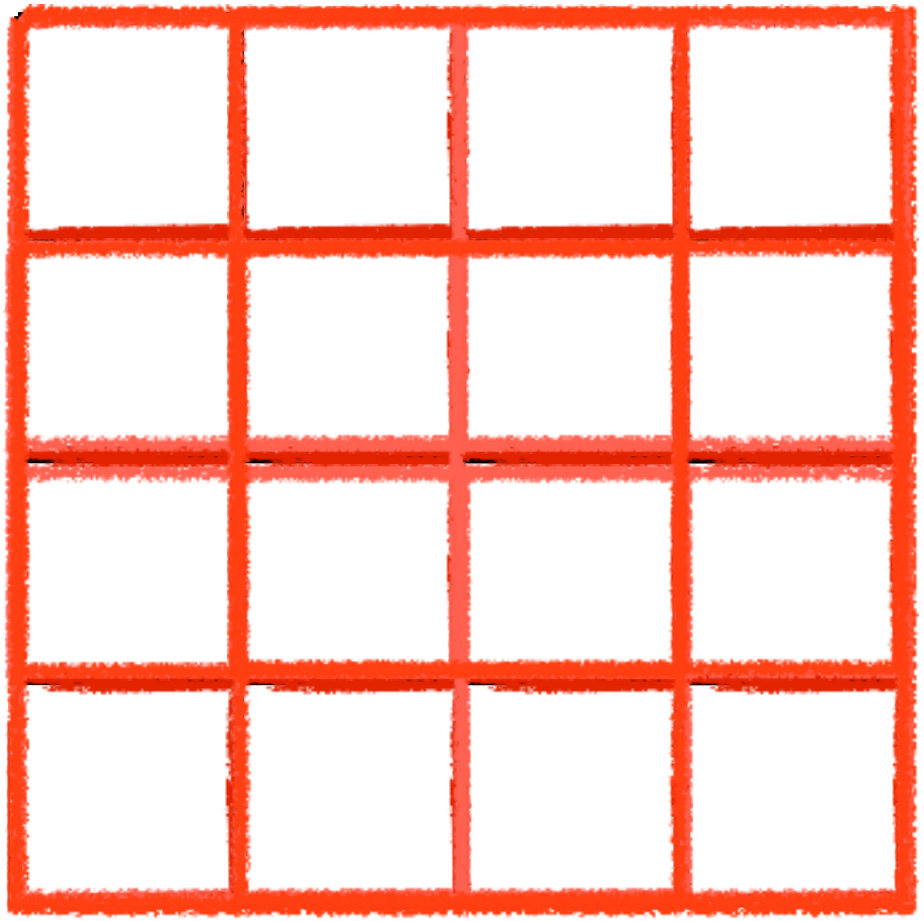
Wie Sie die Wünsche Ihrer Kunden erkennen statt erraten

05. September 2019
10:00 – 11:00

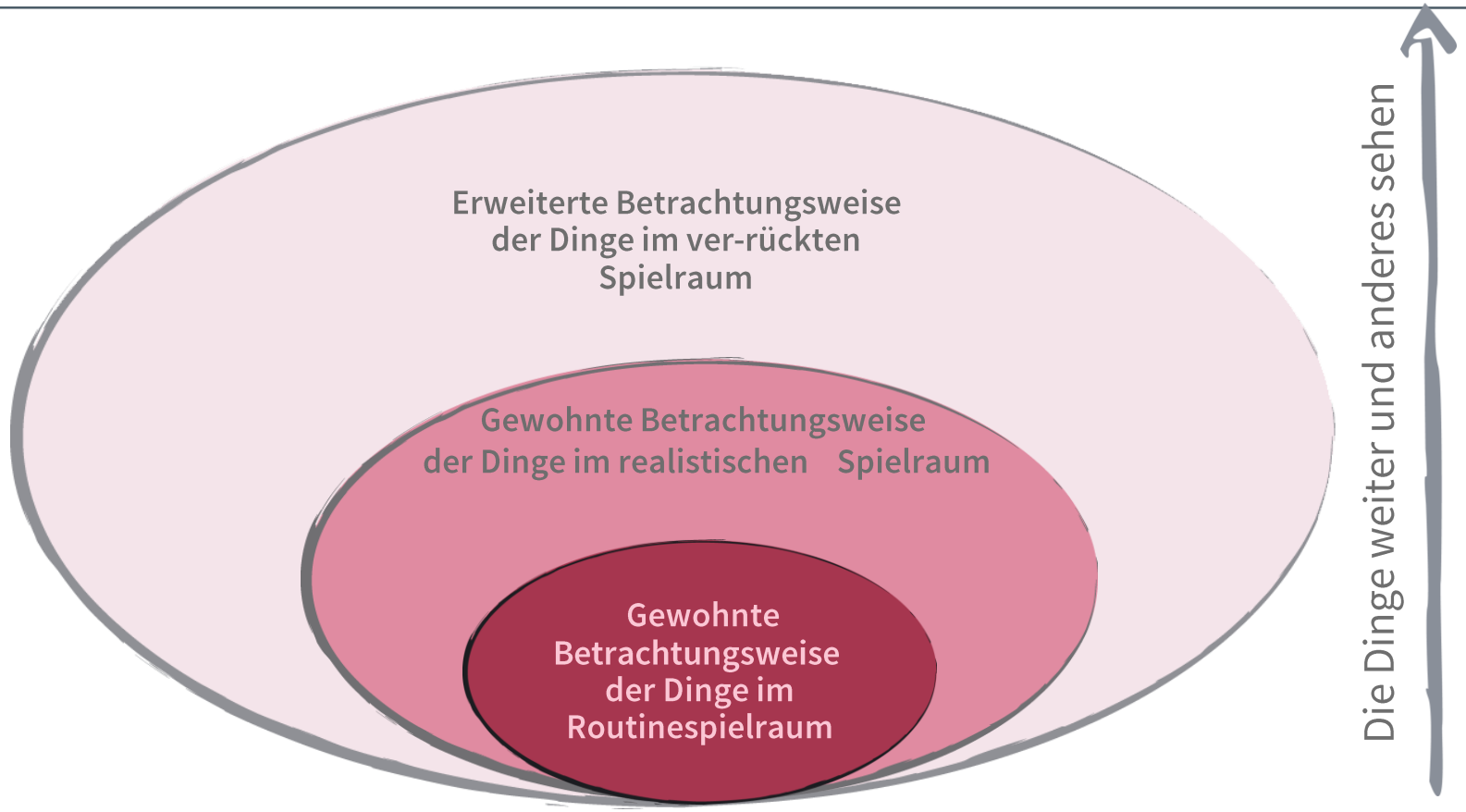
„Ich seh’, ich seh’ was Du nicht siehst …“

1X1=16
2X2=9
3X3=4
4X4=1

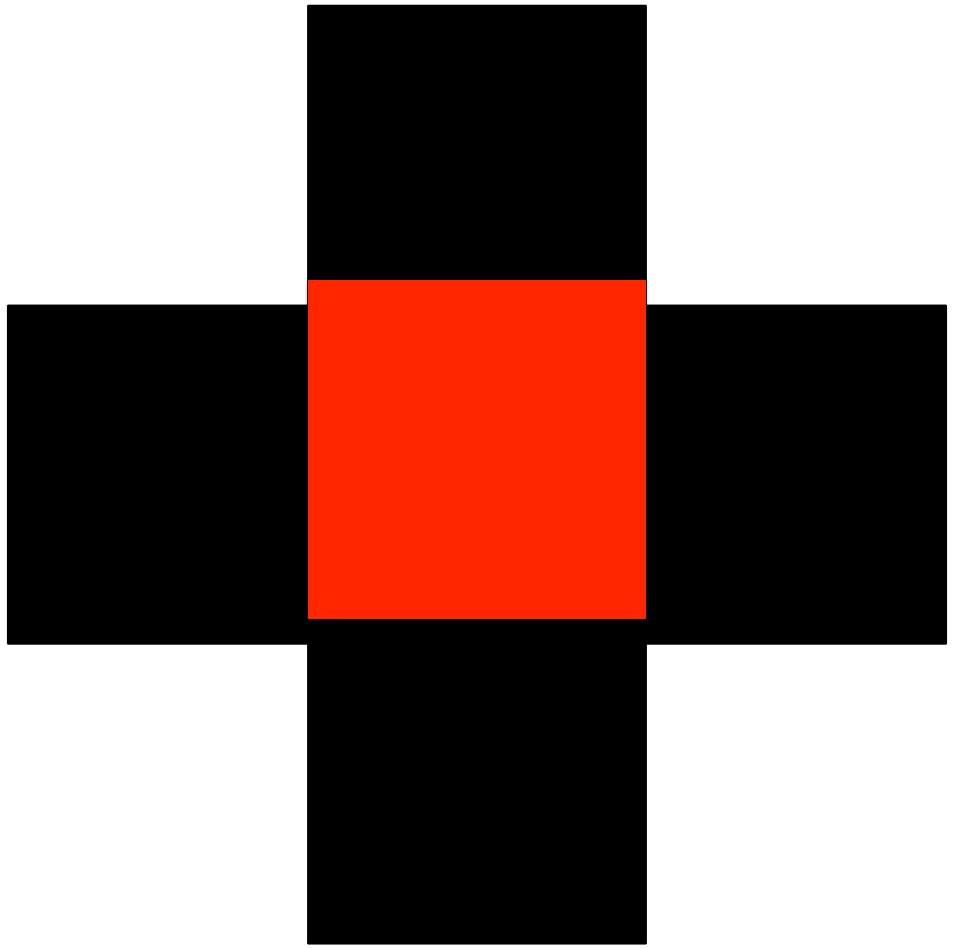
30



Erweiterung der Wahrnehmung



Punkt ist nicht Punkt



„Ich seh', ich seh' was Du nicht siehst …"

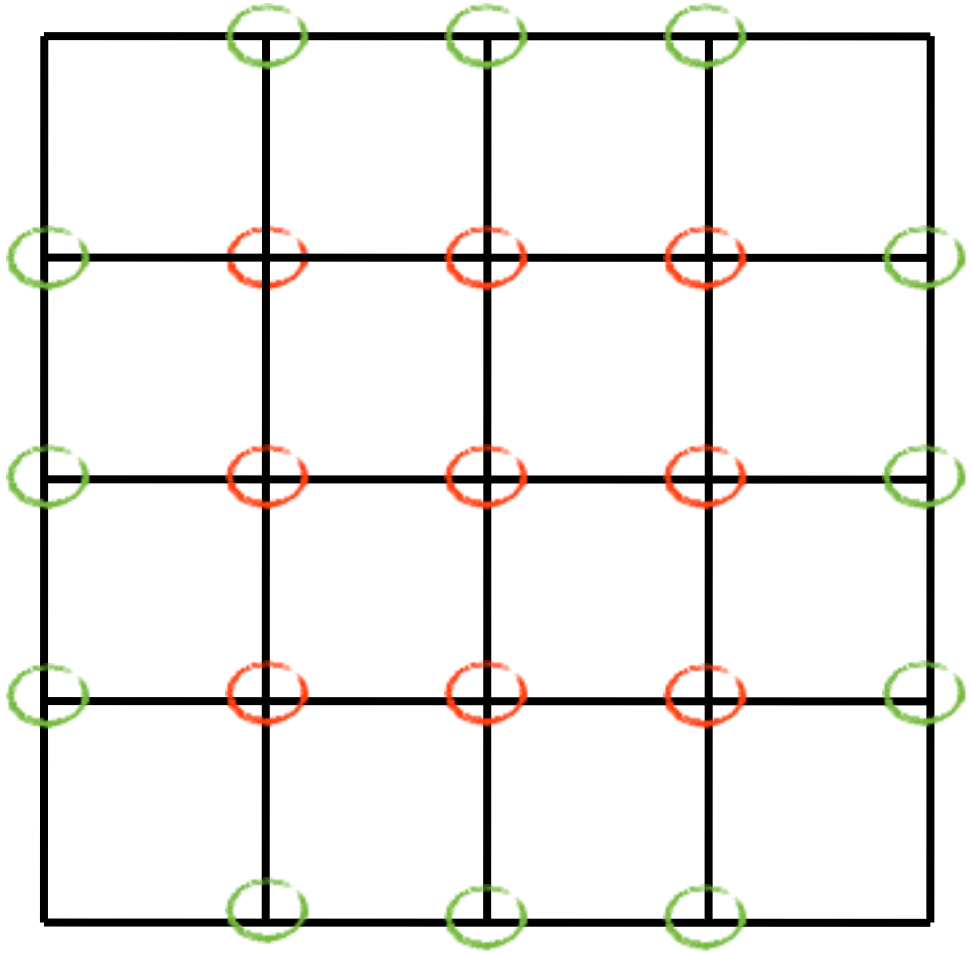
30

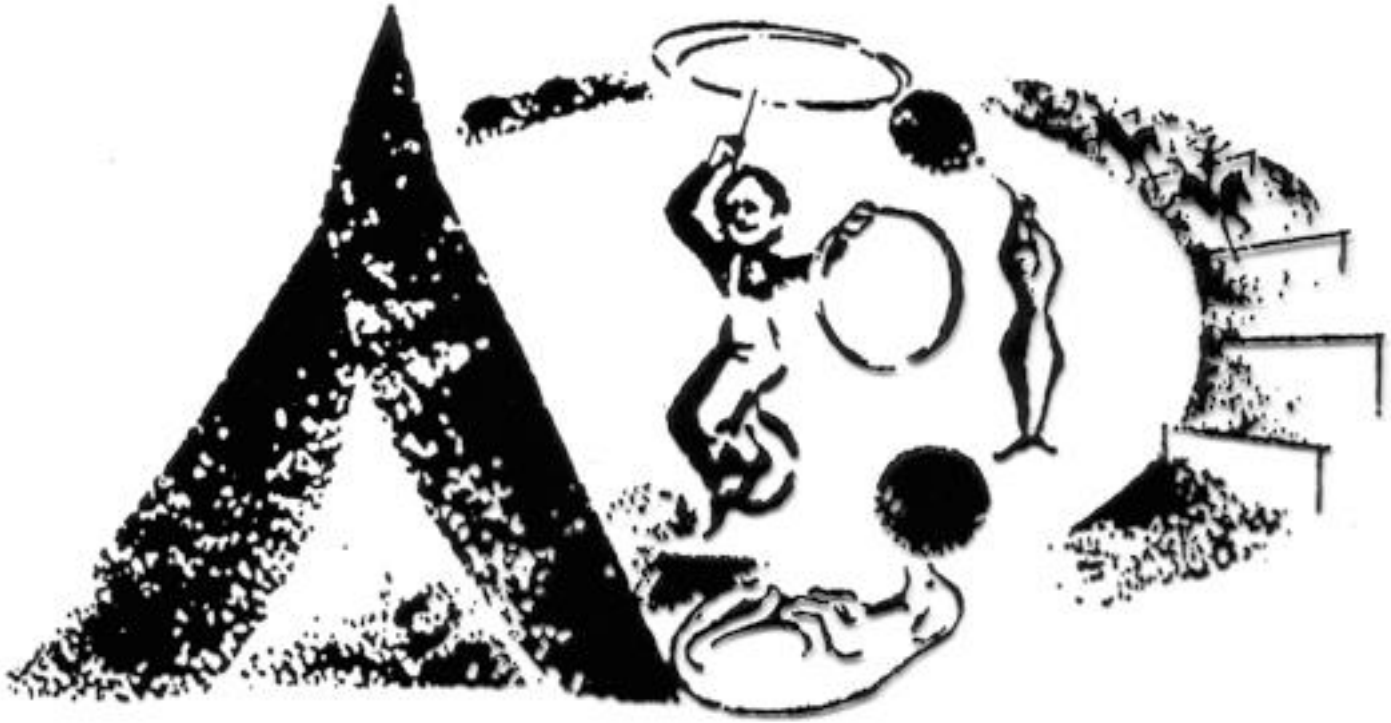
+9

39

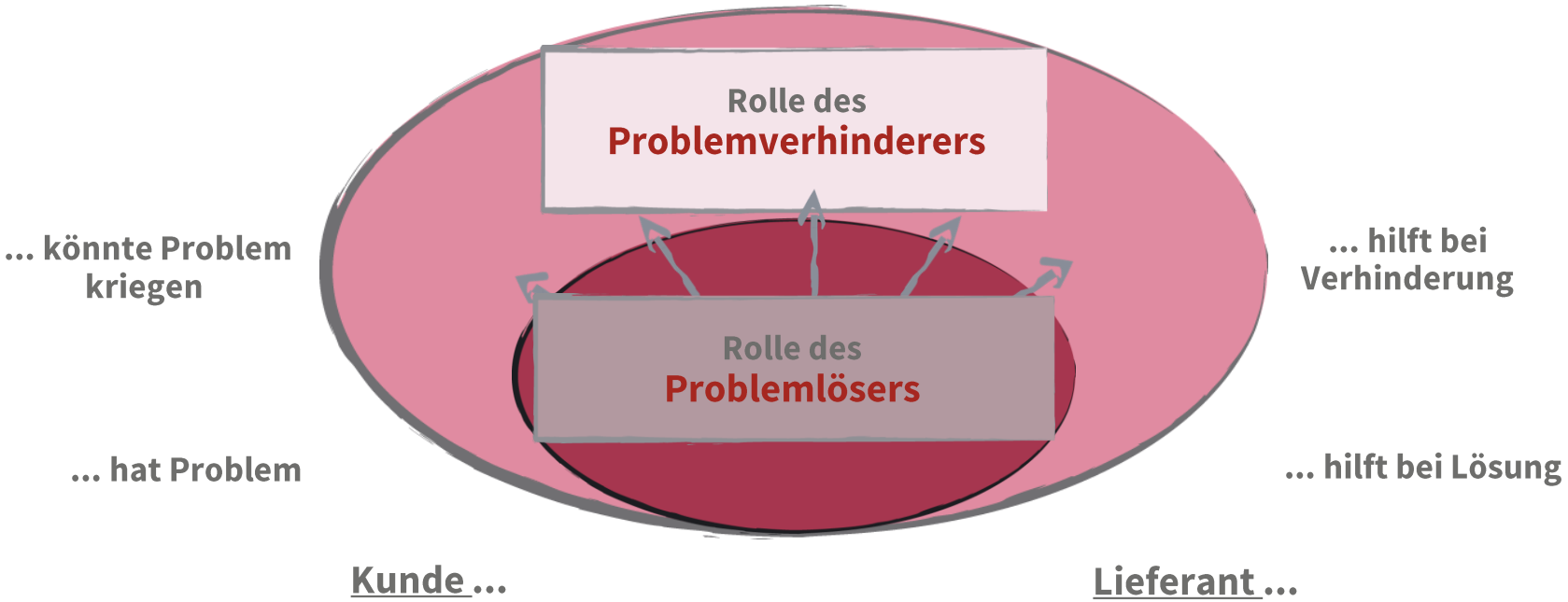
+12

51



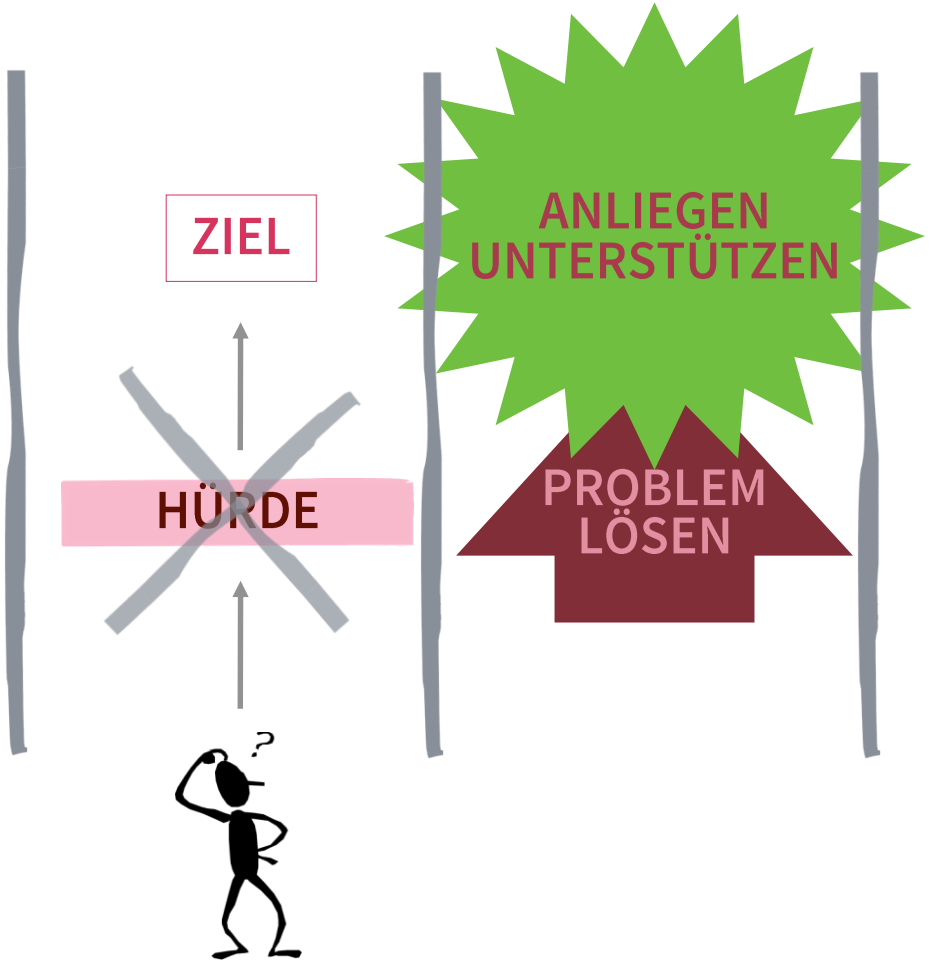


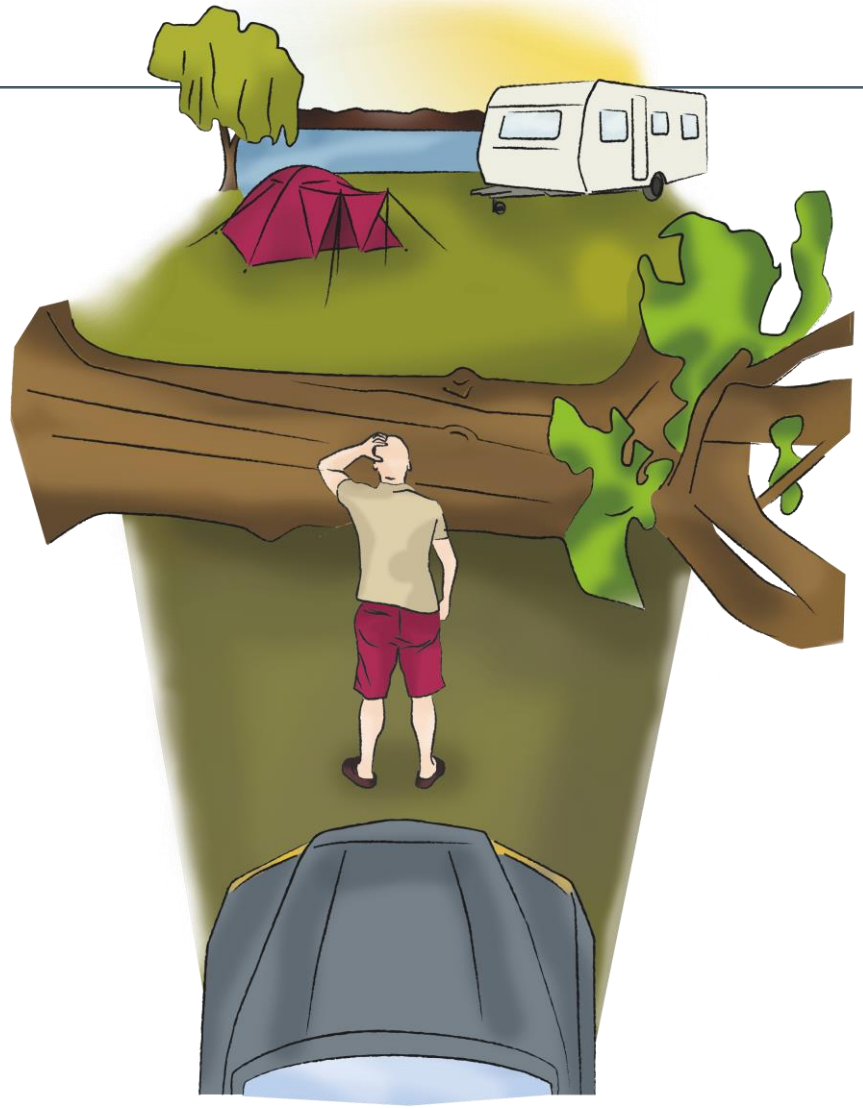
Problemorientiertes Rollenverständnis



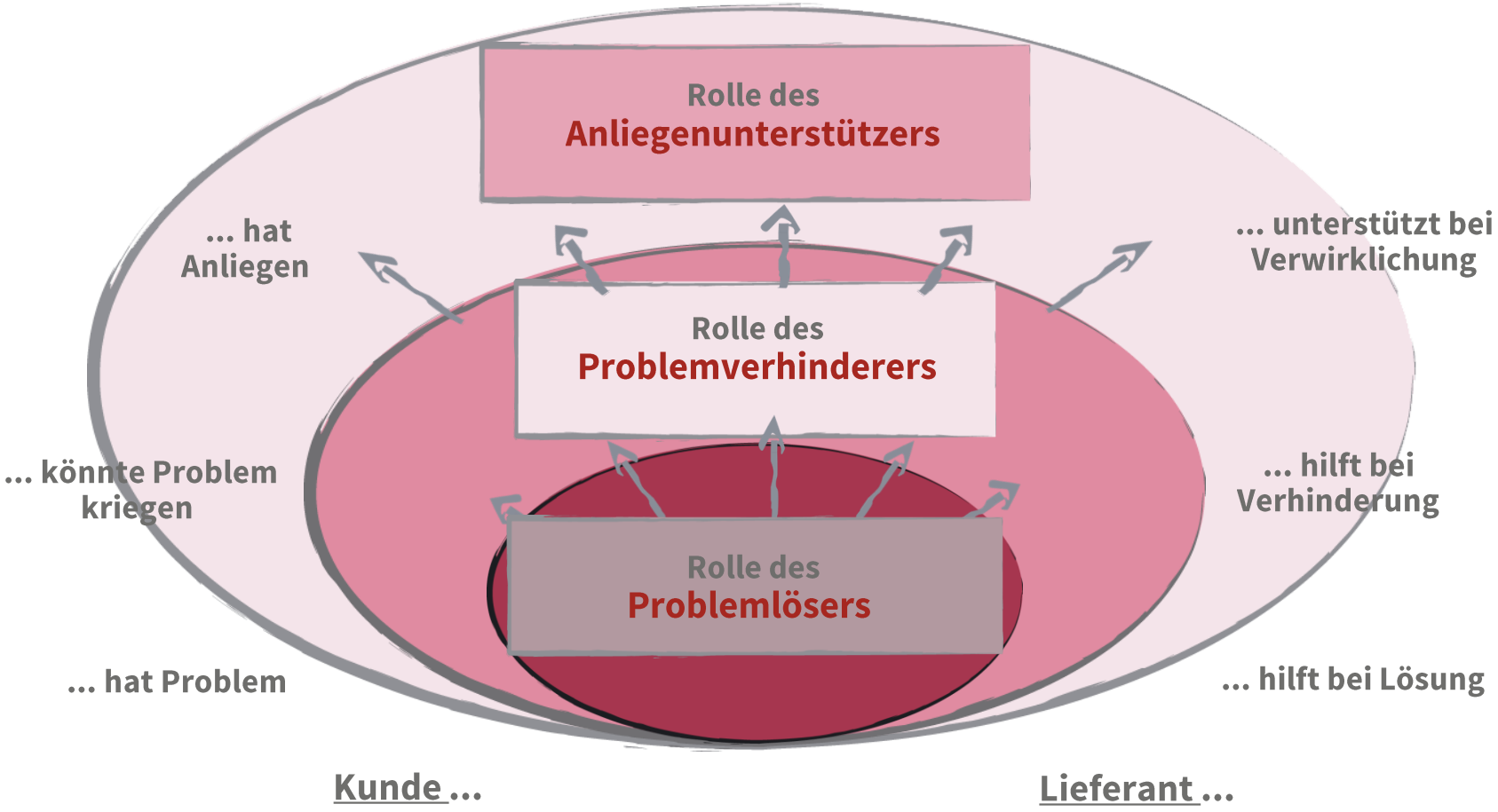
SEIT 1860
Gösser
Sie haben
die Sorgen,
Wir haben
das Bier.

Menschen haben mehr als Probleme





Kundenorientiertes Rollenverständnis



IS
EVERYTHING
OK ?
YES
NO
COME & HAVE
A DRINK

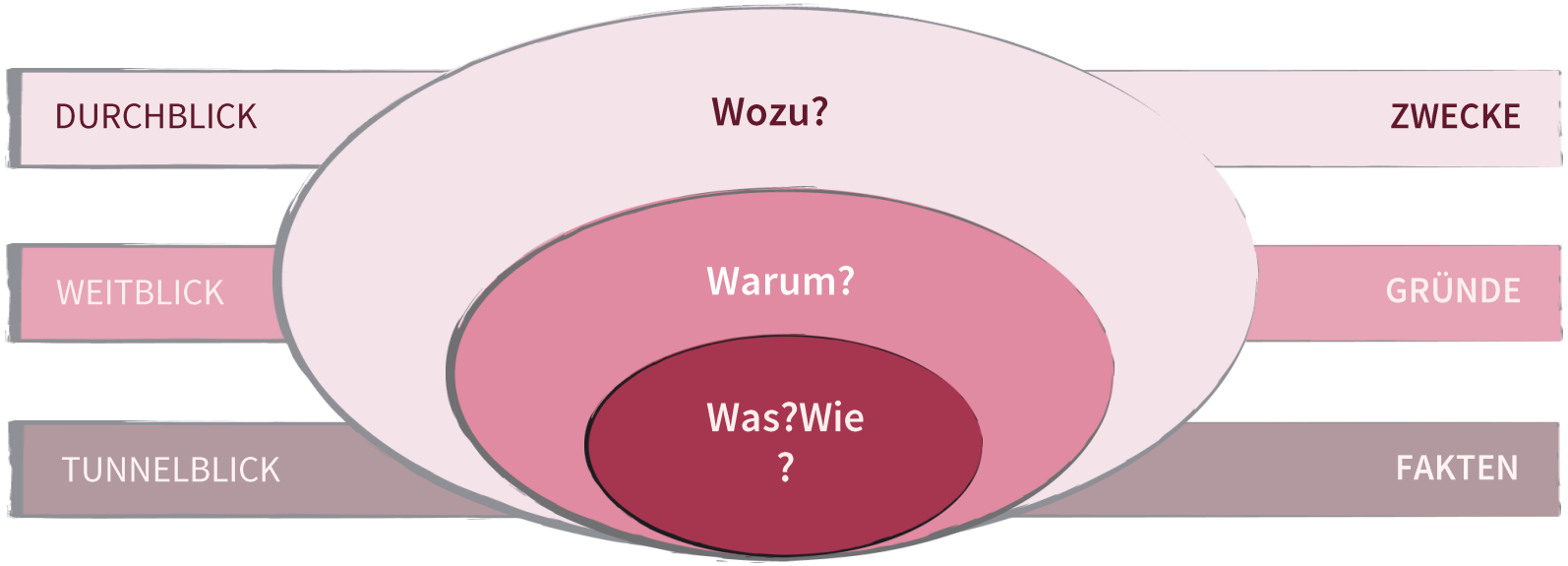
1 Anliegen vor Problem

GUSTO ITALIANO
GUSTO ITALIANO
GUSTO ITALIANO
originale italiano

2 Leben vor Produkt

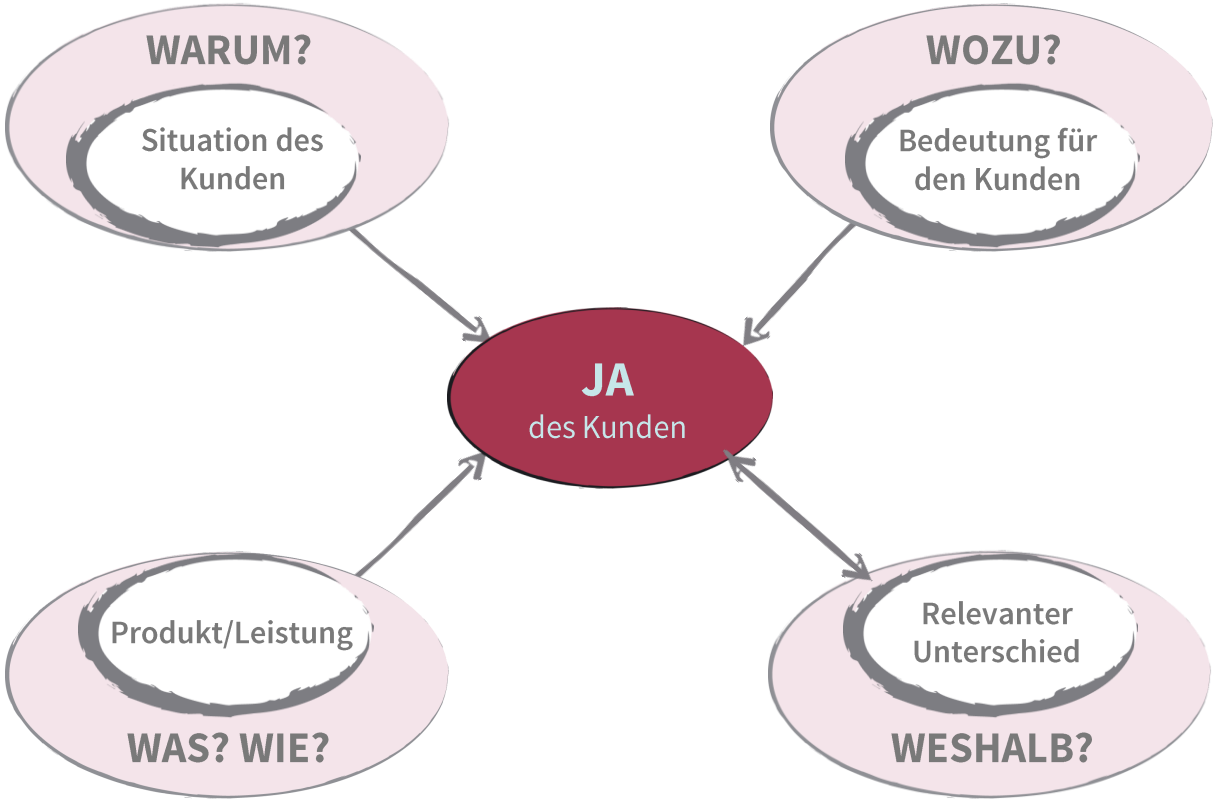
W-Fragen

Die Fragestellung bestimmt den Wahrnehmungshorizont



Steigerung der Sehschärfe

Erkennen des Unterstützungsbedarfs



3 Zweck vor Fakt

Kundenwünsche erkennen statt erraten

1

➡ Anliegen vor Problem

2

➡ Leben vor Produkt

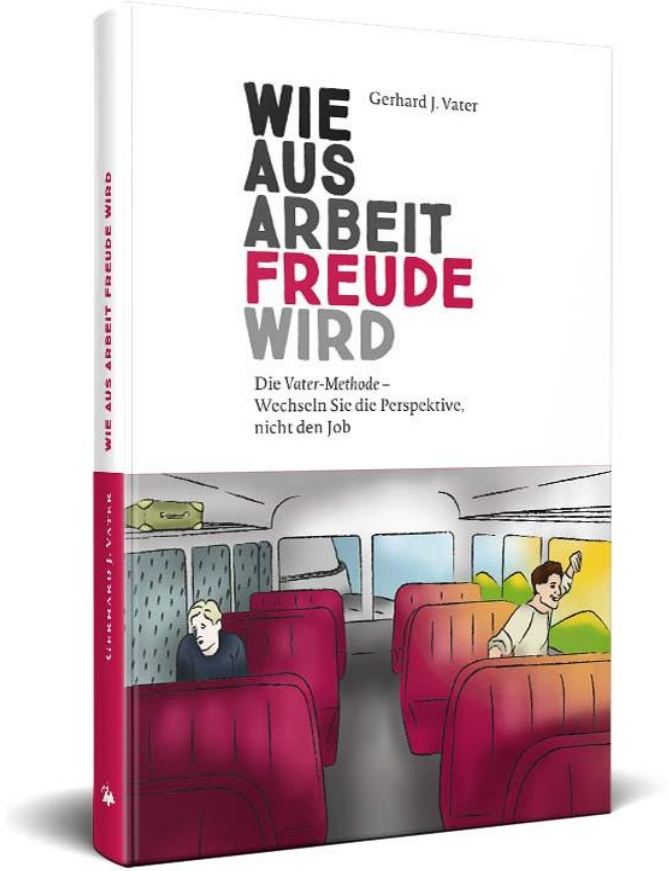
3

➡ Zweck vor Fakt

Kundenwünsche erkennen statt erraten

EPU
EIN-PERSONEN UNTERNEHMEN

Gerhard J. Vater
Sinnvolles Bewirken
speaking_training_coaching



www.sinnvollesbewirken.at

Gerhard J. Vater

Sinnvolles bewirken

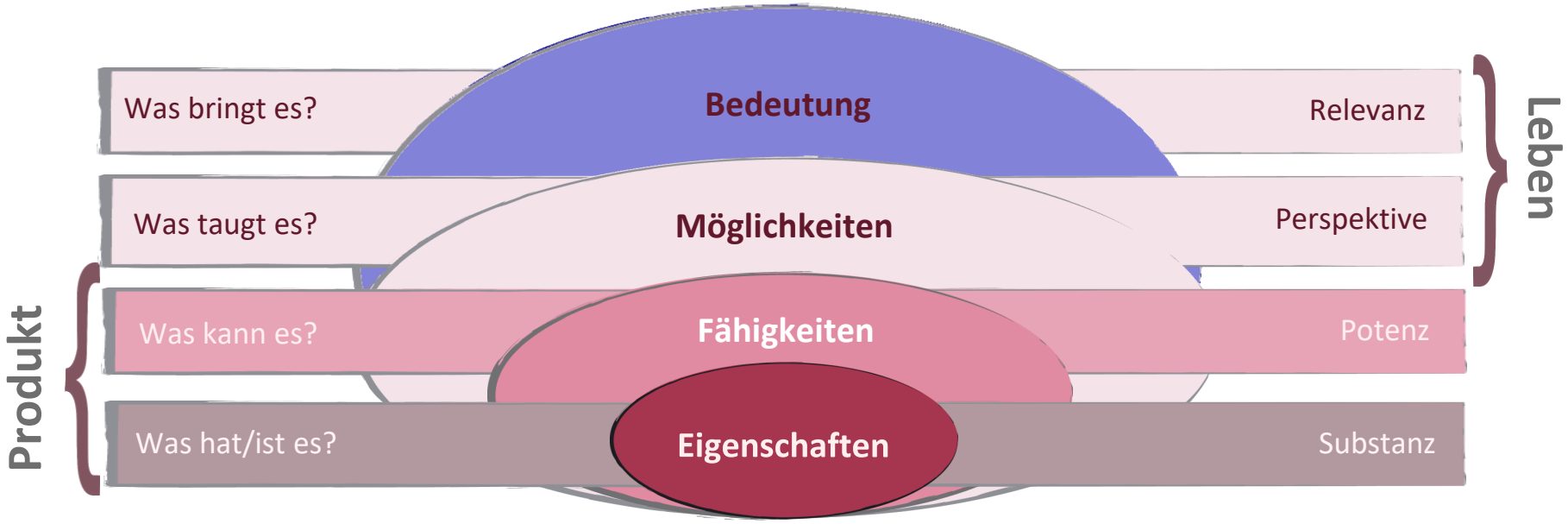
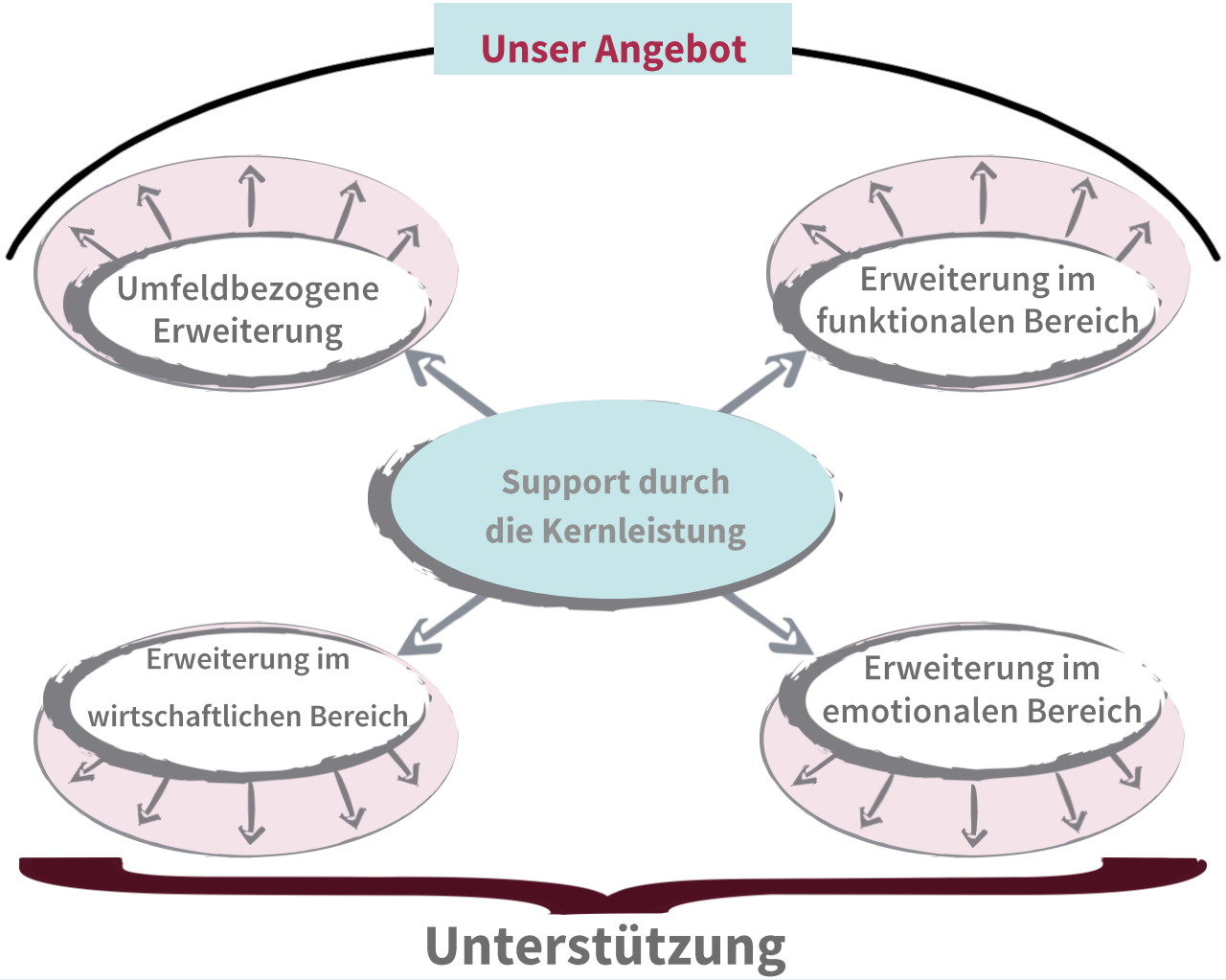
Mag. Gerhard J. Vater
Speaker, Trainer, Coach

Haidgasse 14
1020 Wien, Österreich

Mobil +43 676 620 3282
Fon & Fax +43 1 214 475 1

g.j.vater@sinnvollesbewirken.at
www.sinnvollesbewirken.at

Was Kunden sehend macht



Umfassendes Support-Angebot