

Checkliste für Ihre erfolgreiche Kundengewinnungskommunikation im Internet

Analyse	Ja	Nein
Erzeugen Sie während Ihrer Kommunikation Emotionen bei Ihrem Gegenüber?		
Sie setzen die Macht der Spiegelneuronen bewusst ein?		
Setzen Sie das „Eisbergmodell der Kommunikation“ bewusst ein?		
Ihnen ist bewusst, dass Sie sich einen deutlichen Technologievorteil in Sachen Kundengewinnungs-Kommunikation verschaffen können? Sie setzen diesen Technologie-Vorteil bewusst ein, um sich von der Konkurrenz abzuheben?		
Sie kennen das Modell der „Behaltensquote nach Paulik“ und richten Ihre Kommunikation nach dem optimalen Ergebnis aus? (Sie steigern die Durchschlagskraft Ihrer Kommunikation um 500%)		
Sie kennen die nötigen 3 Schritte, um Ihre Kundengewinnungs-Kommunikation auf ein neues Level zu haben?		
Sie wenden die Methode an, um ihren Gegenüber in exakt 2 Sekunden für sich zu gewinnen		
Sie kennen die 6 nötigen Trigger, damit Ihr Gehirn Informationen wirklich aufnimmt		

Sie kennen den Unterschied zwischen einem durchschnittlichen Verkäufer und einem Top-Verkäufer?		
Sie fokussieren sich besonders auf die beiden entscheidenden Schlüsselmomente, die für das Herstellen einer neuen Beziehung besonders wichtig sind		
Sie kennen die 3 einfachen Tricks, wie Sie dauerhaftes Vertrauen und Sympathie erzeugen können		
Sie kennen die Methode, wie Sie Ihr Angebot einfach nachfassen können, ohne als Bittsteller rüber zu kommen		
Sie wenden täglich die 5 Schritte Strategie an, um pro-aktiv neue, hochqualifizierte Interessenten für Ihr Geschäft zu gewinnen		
Sie wenden die oben genannten Strategien systematisch in der Praxis an		