

# «heute*morgen*»-VERKAUFSKOMPETENZ

## Zusammenfassung

### Auftritt

Umwelt-Analyse des Auftritts  
Rahmenbedingungen  
Abhängigkeiten  
Publikum



Ziel des Auftritts  
Zeitmanagement  
Sinnesebene und Wirkung  
Platzierung / Schaufenster



Überraschungs-Effekt  
Deine Aura  
Clooney-Effekt

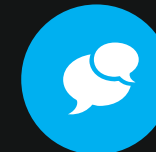


### Kommunikation

Umfeld-Recherche  
Facts & Figures  
Ziel-Definition  
Zeitmanagement



Wahrnehmung  
6-Punkte Gesprächsführung  
Begeisterung & Flexibilität  
Klarheit-Check  
"Ja" abholen



Visualisierung = Überraschung  
Take-Aways  
Autogramm-Effekt

