Begrüßung

Phase 1
im Verkaufsgespräch

Warum begrüßen wir Kunden?

- **Nebeneffekt: Weniger Ladendiebstahl,** weil aufmerksames Personal Diebe abschreckt.

Wann begrüßen wir Kunden?

Wie begrüßen wir Kunden?



Verbale Begrüßung

- **Beispiele:**
- **Wann geeignet?**

Nonverbale Begrüßung

- **Beispiele:**
- **Merke:**
- **Wann geeignet?**

Merke:
Beispiel:

Was passiert nach der Begrüßung?

-
-