Bedarfsermittlung

Phase 2
im Verkaufsgespräch

Warum?

Kann der Kunde seine Wünsche / seinen Bedarf benennen?

Ja → **Direkte Bedarfsermittlung** — häufig



Vorgehen:

- **W-Fragen (offene Fragen)**
- **Aktiv zuhören:**
- **Geschlossene Fragen (Ja-/Nein-Fragen)**
- **Alternativfragen**

Nein → **Indirekte Bedarfsermittlung** — selten



Vorgehen:

-
-
-
-