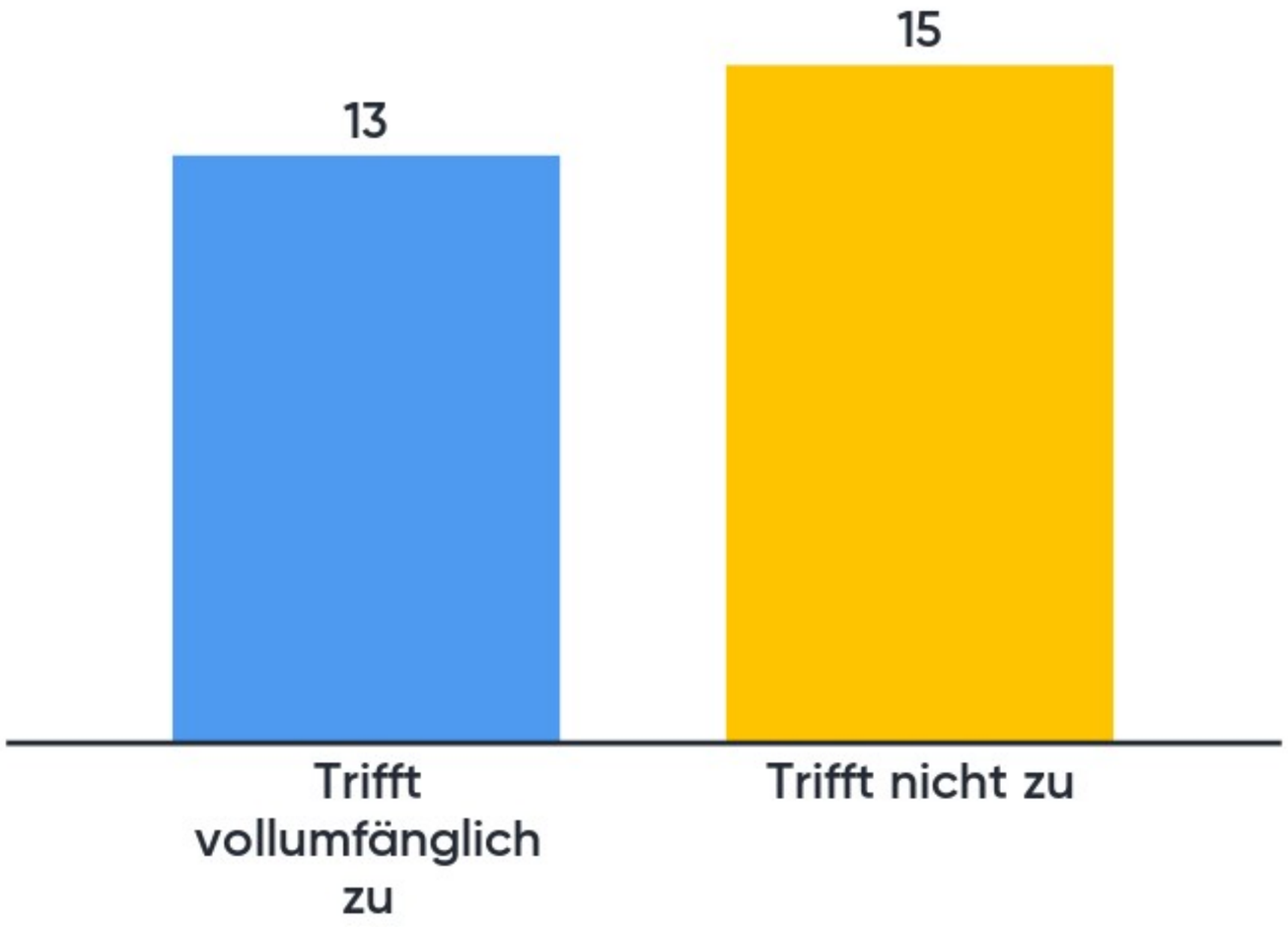
Die Berater/Beraterinnen positionieren die Firma und sich selber nur oberflächlich und da besteht mehr Potential.

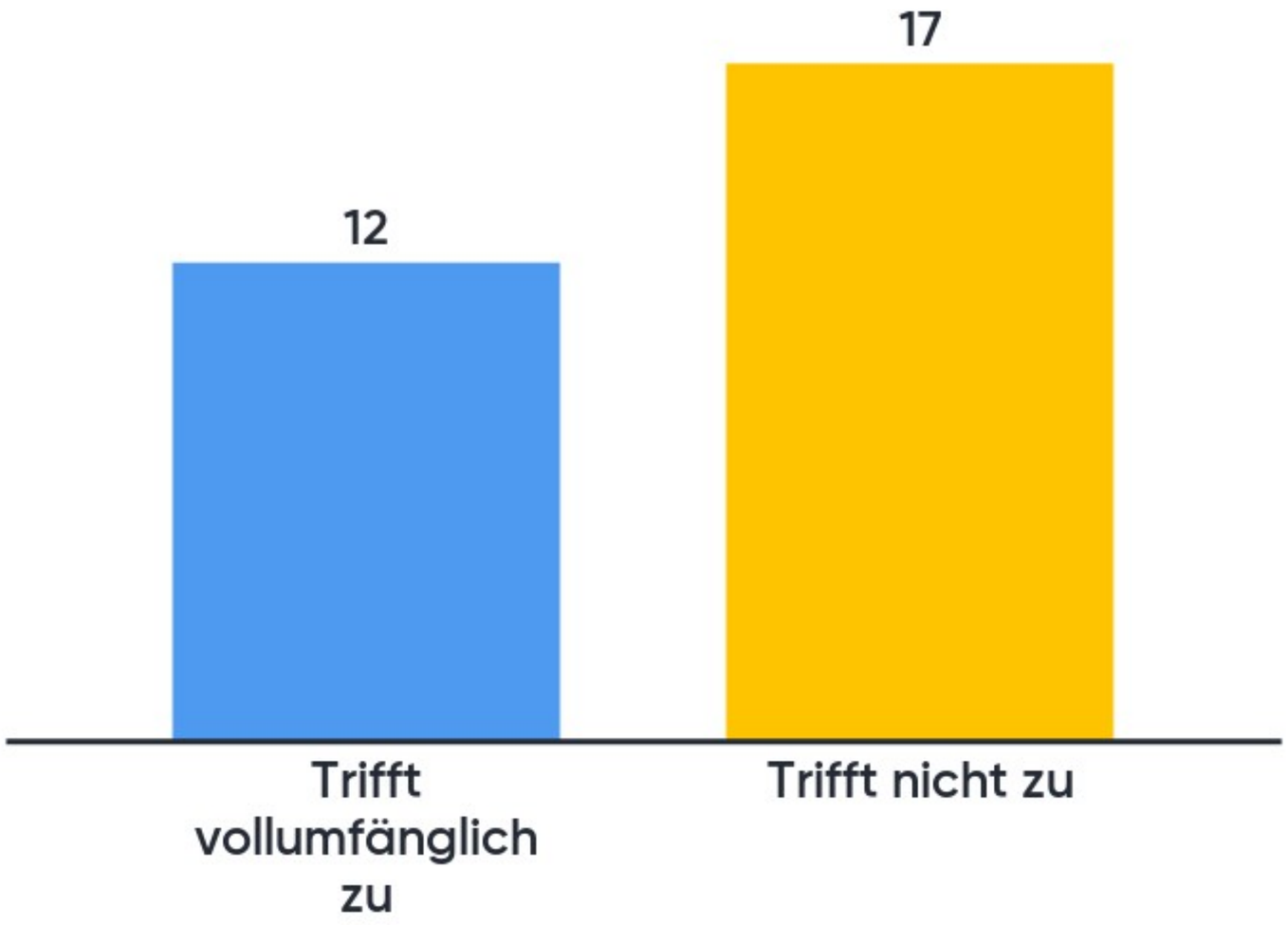
Mentimeter



28

Die Leidenschaft der Beratenden im Beratungsgespräch zum Produkt und zur eigenen Firma dürfte durchaus intensiver spür- und sichtbar sein.

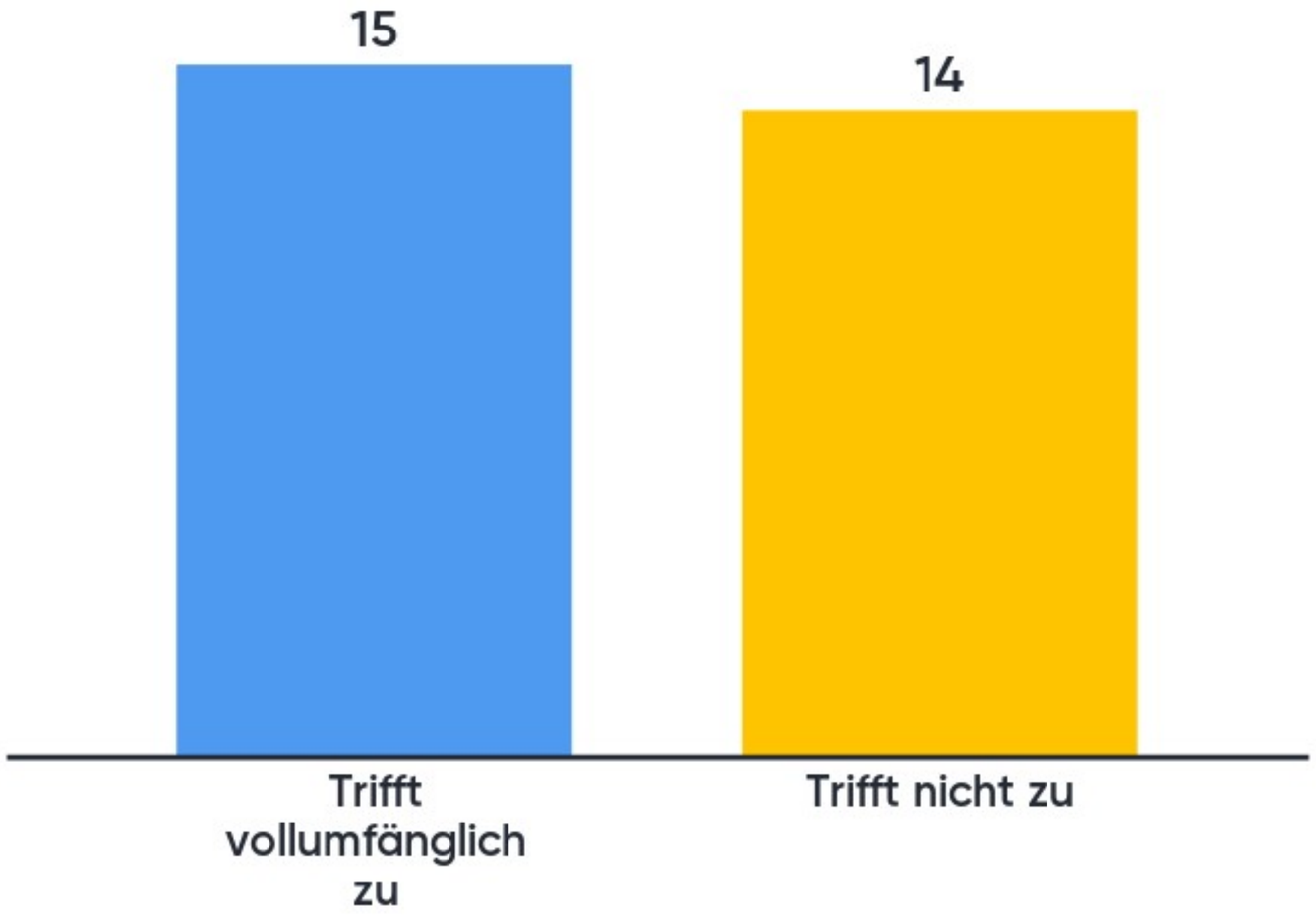
Mentimeter



29

Die Beratung ist stark vom Fachwissen geprägt und die Beratenden wirken auf den Kunden somit eher sachlich/technisch.

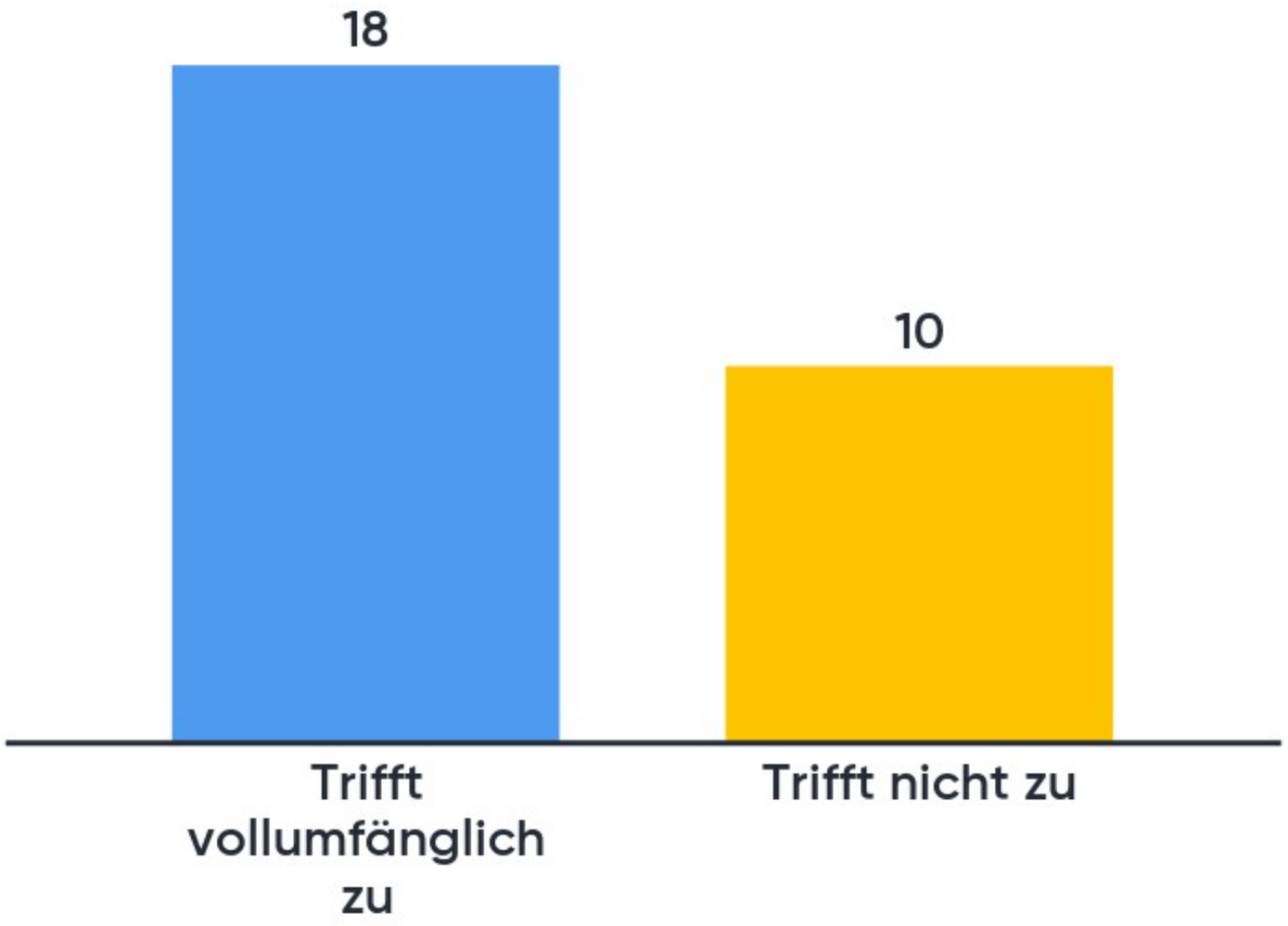
Mentimeter



29

Preisnachlässe werden zu schnell gewährt.

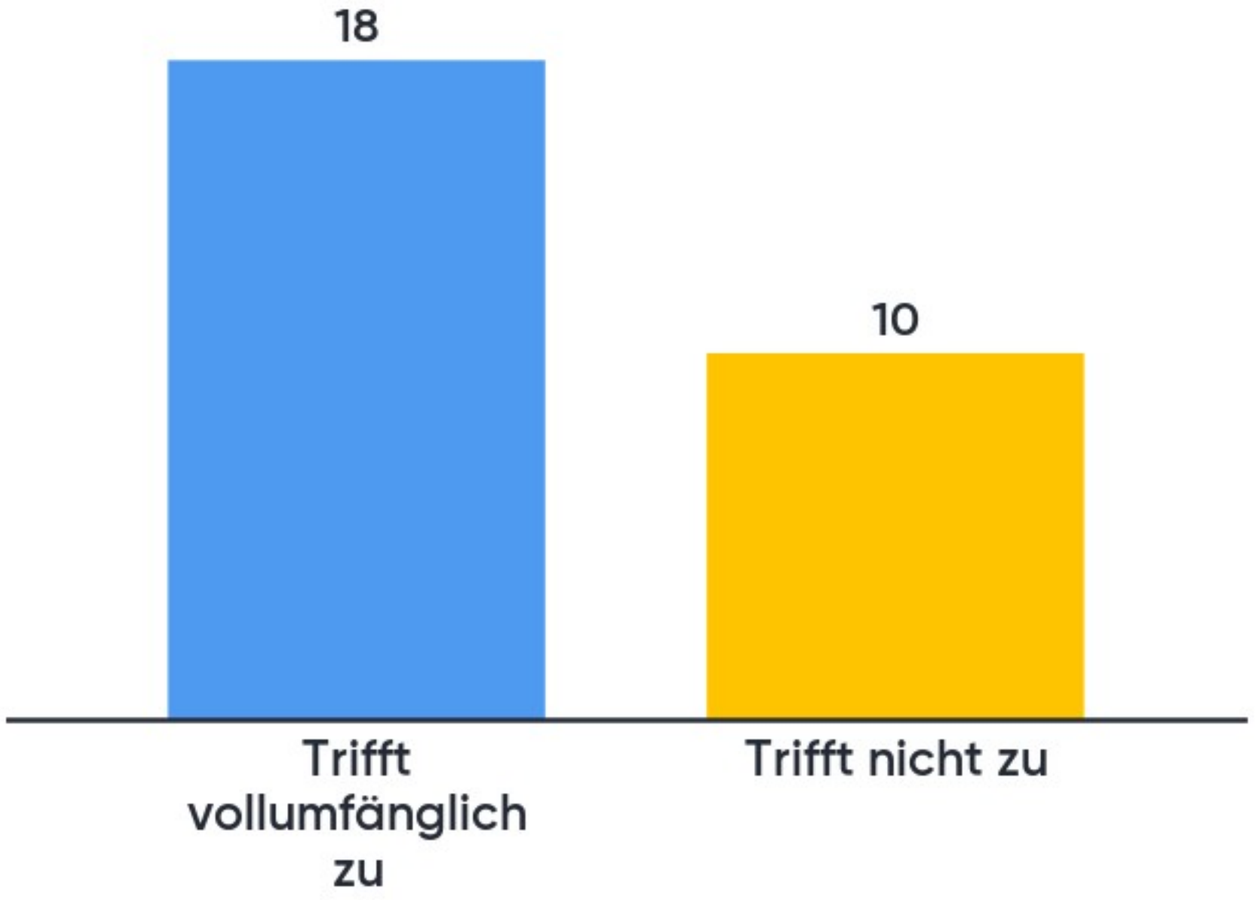
Mentimeter



28

Das Verhältnis von Offerte zu Auftrag hat noch Optimierungspotential.

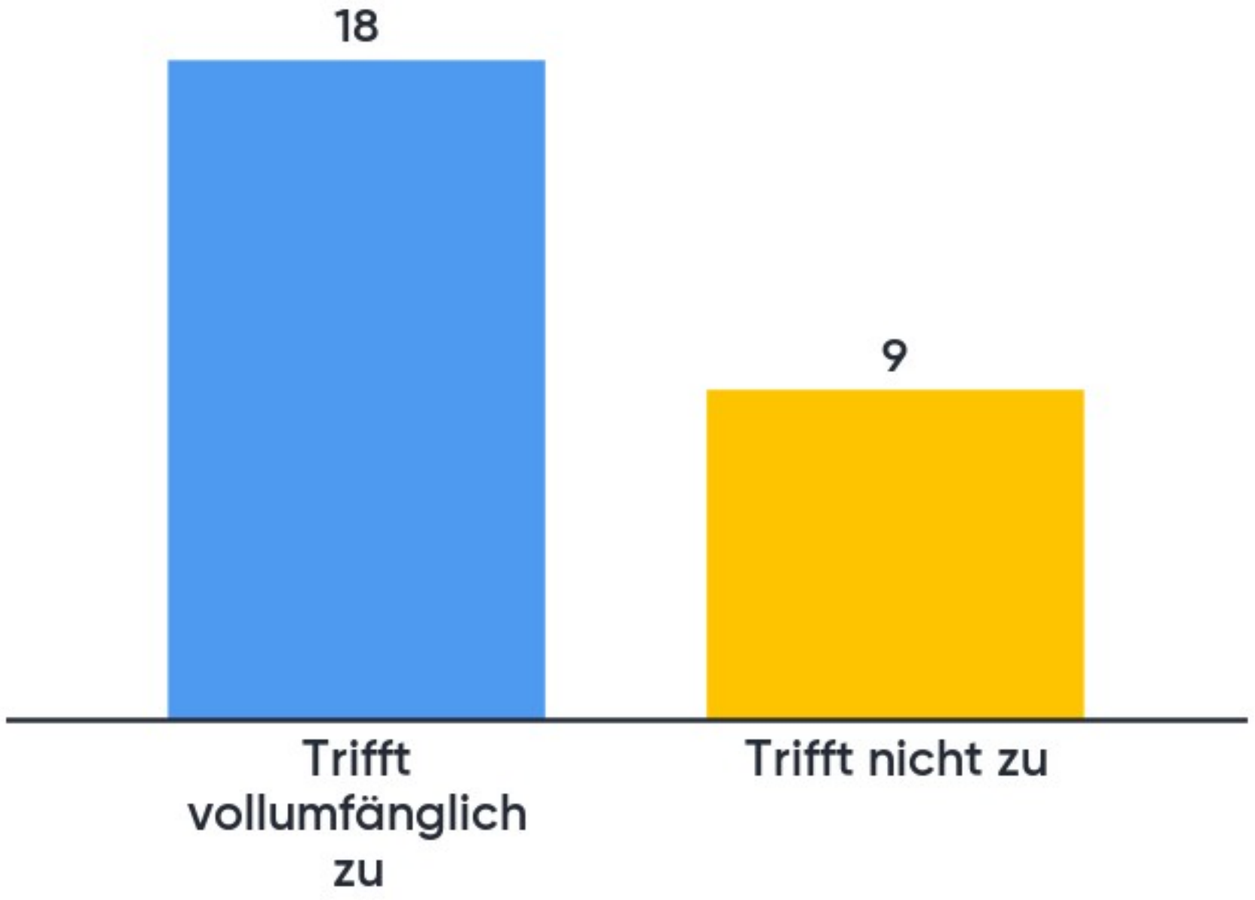
Mentimeter



28

Die Berater/Braterinnen bauen im Gespräch zu wenig Verbindlichkeiten auf.

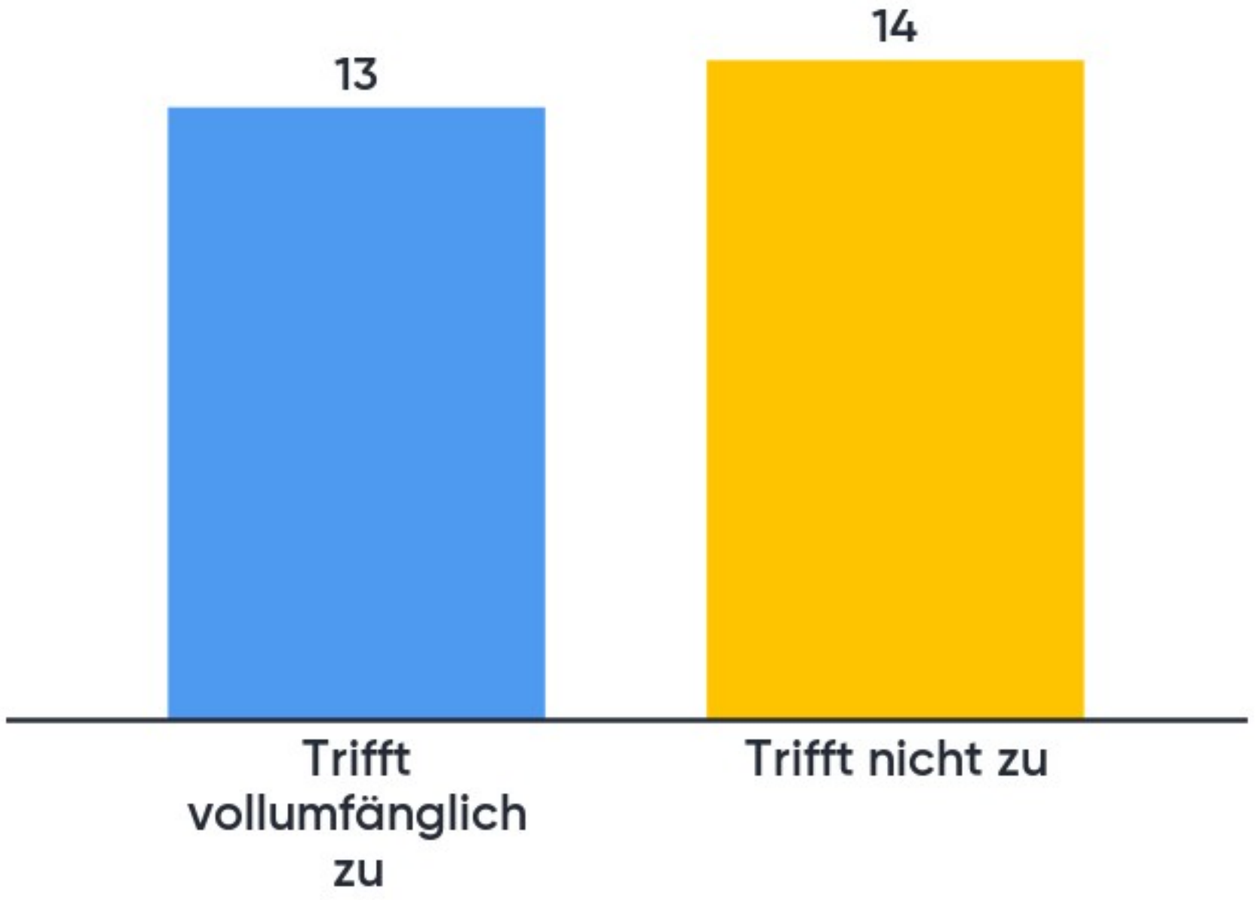
Mentimeter



27

Die Beratenden tasten die Kaufbereitschaft nicht oder zu spät ab.

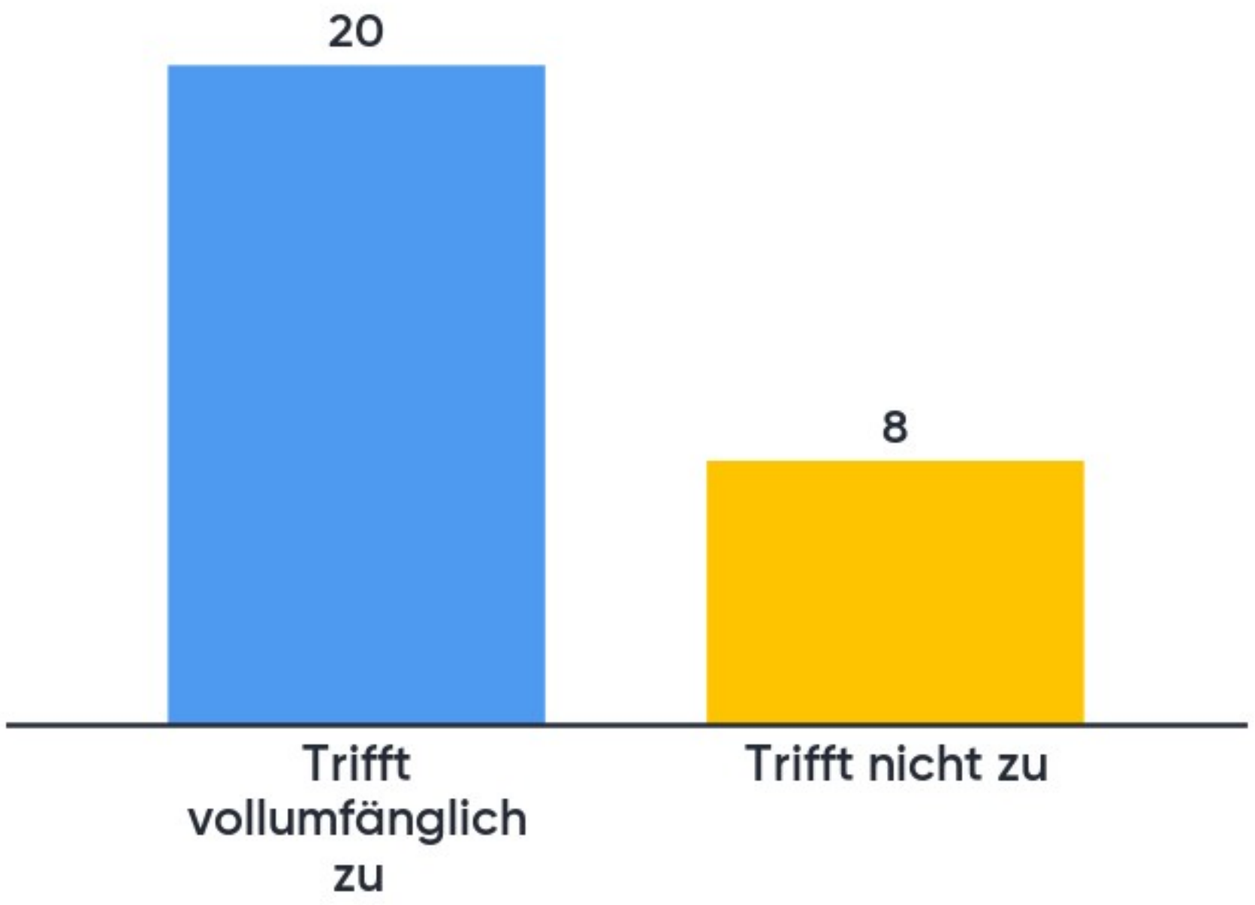
Mentimeter



27

Berater/Beraterinnen könnten den Verkauf noch emotionaler gestalten.

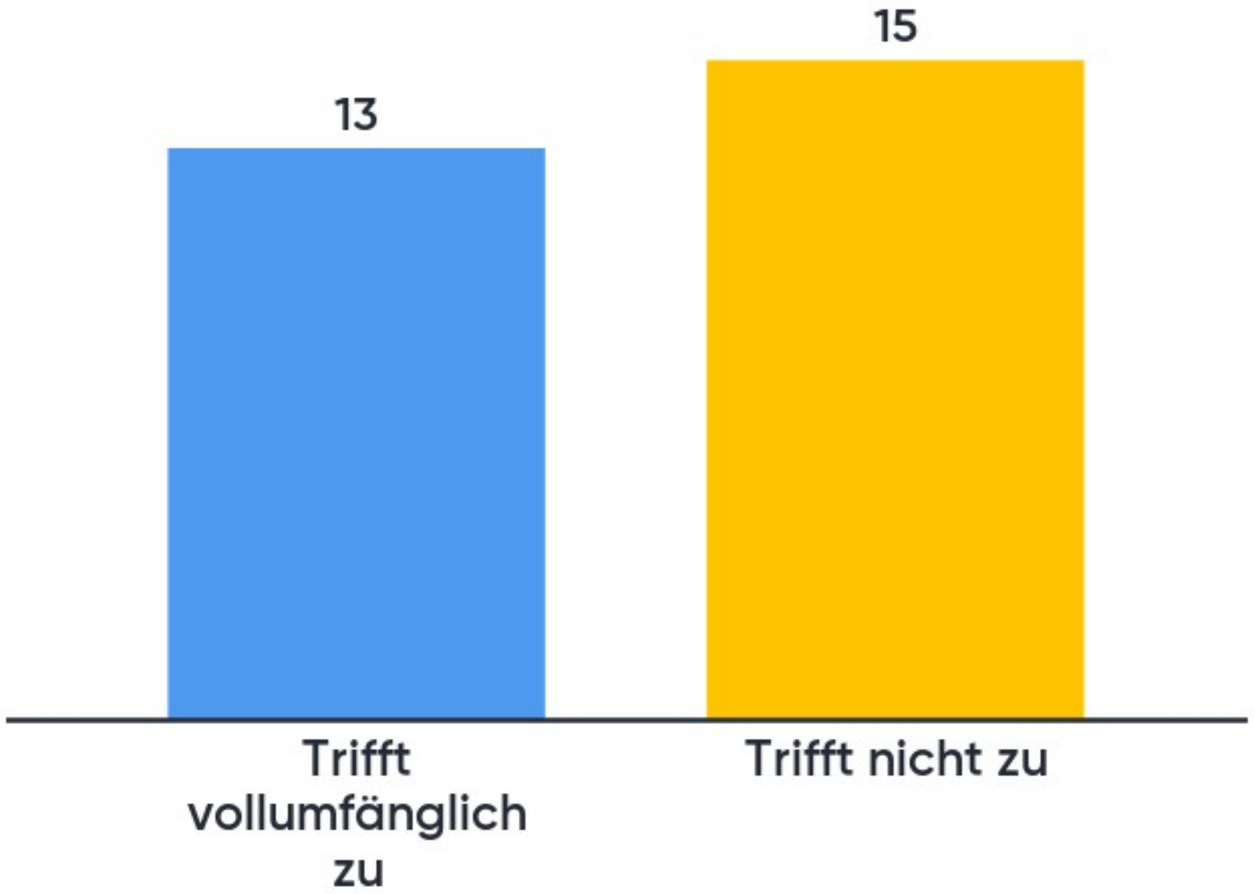
Mentimeter



28

Das Potential von digitalen Präsentationshilfen wird noch zu wenig genutzt.

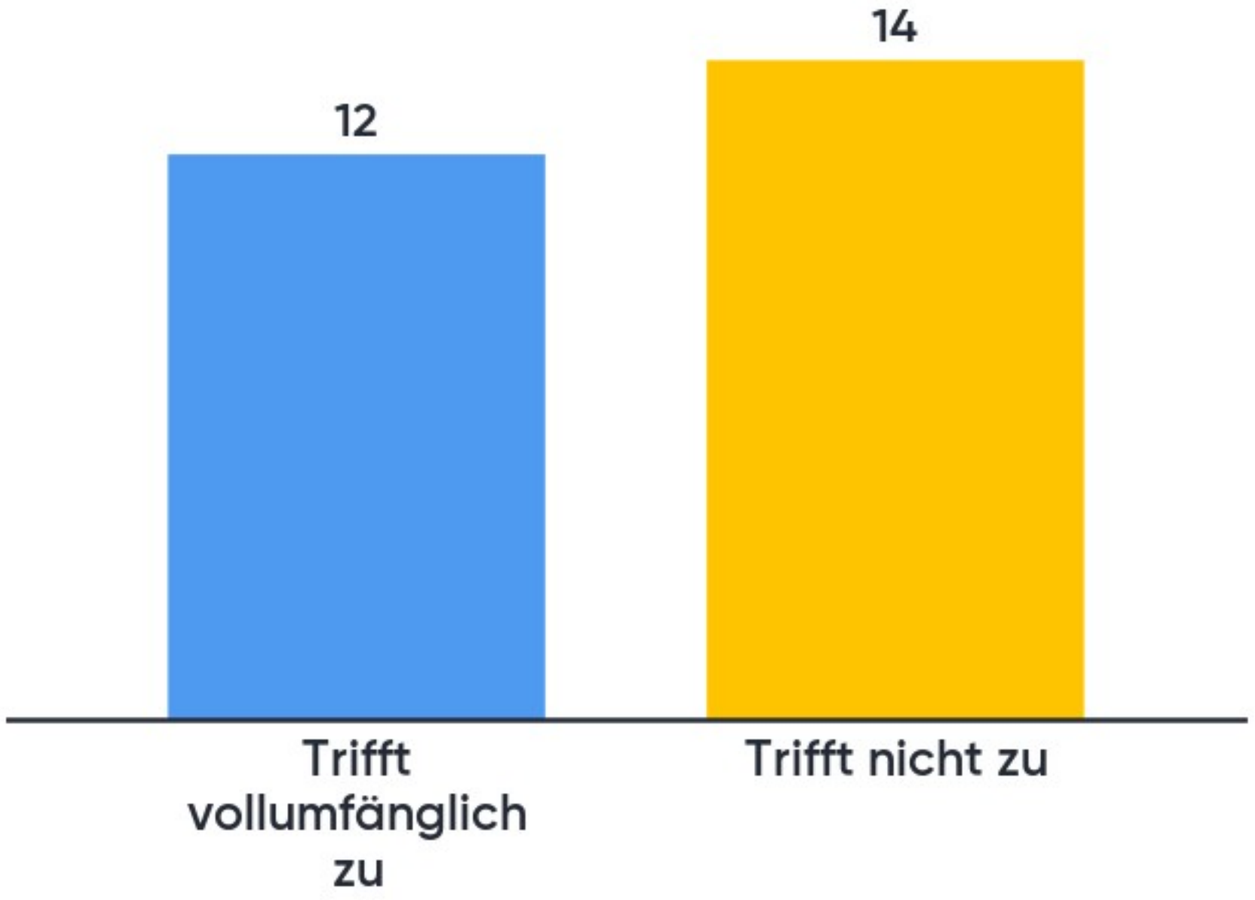
Mentimeter



28

Die Beratung könnte effizienter und zielführender sein.

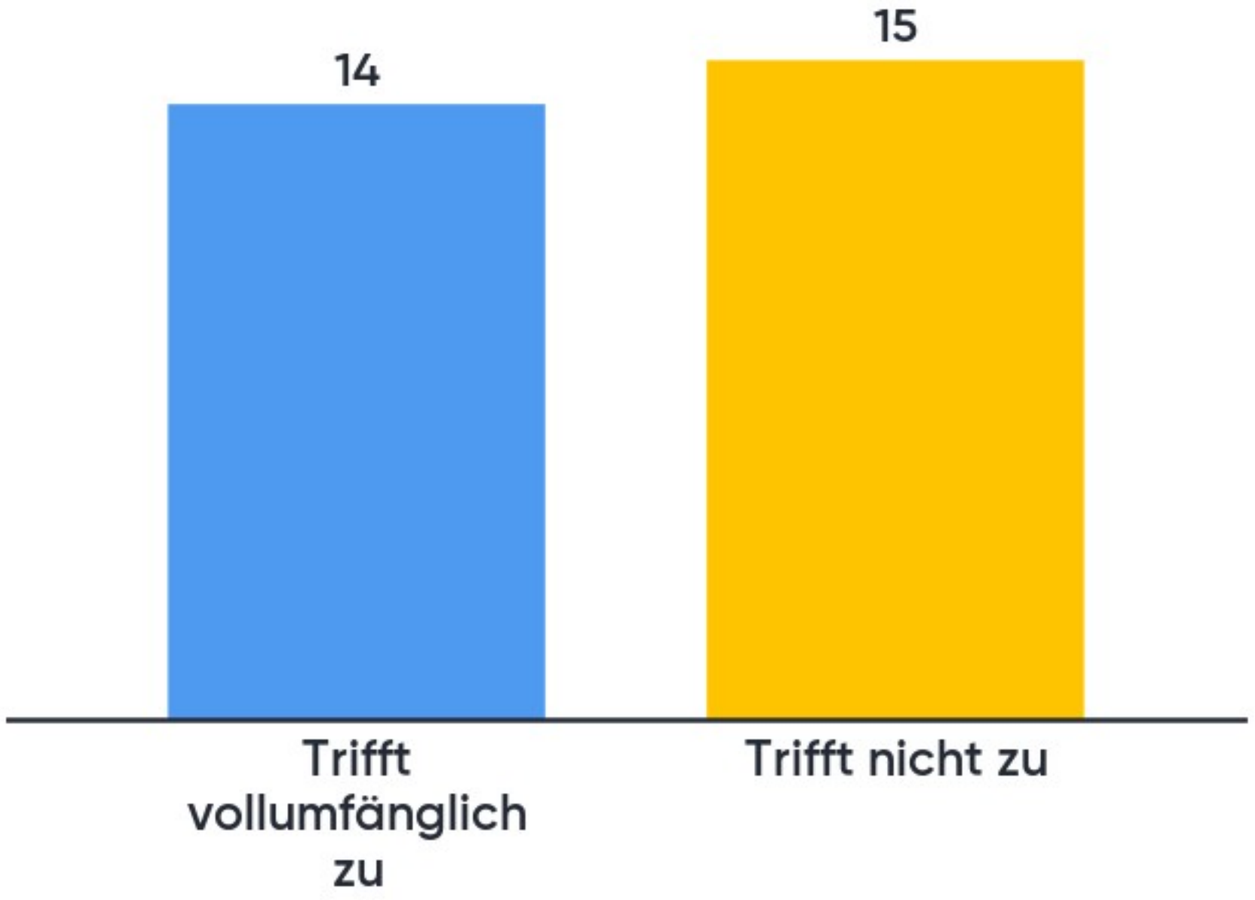
Mentimeter



26

Der Ablauf des Beratungs-Gespräch ist dem Kunde nicht bekannt.

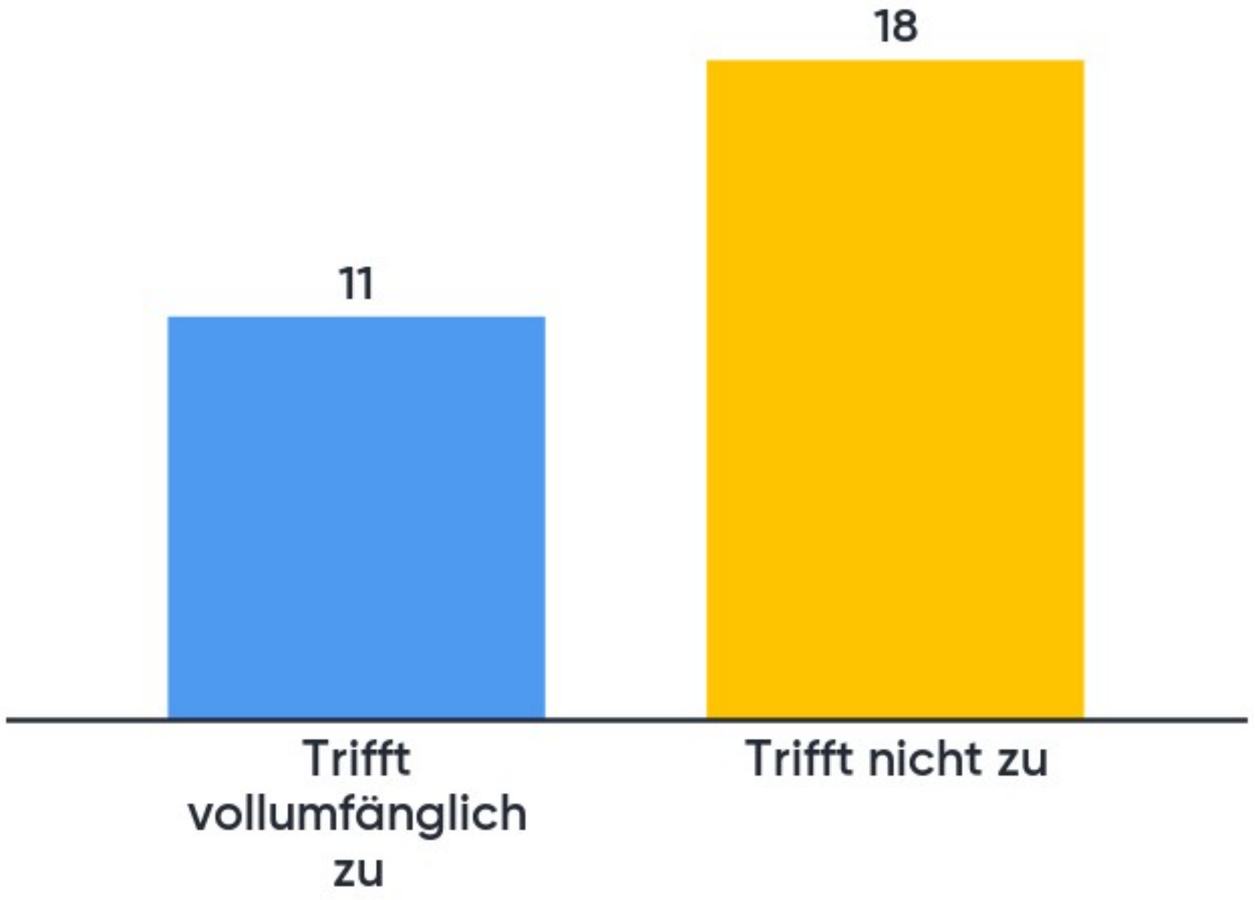
Mentimeter



29

Das Potential von Empfehlungsadressen wird konsequent nachgefragt.

Mentimeter



29

Wo glauben Sie, haben Ihre Berater/Beraterinnen das grösste Entwicklungspotential?

Mentimeter

- Zuhören
- Nachfassen
- Indiviualidät
- Persönlichkeit
- Dresscode
- Besser zuhören
- Bedarfsabklärung
- Kundenbindung entwickeln
- Nicht zuviel ablenken lassen

17

Wo glauben Sie, haben Ihre Berater/Beraterinnen das grösste Entwicklungspotential?

Mentimeter

- Emotionaler, anders sein
- Umsatz :-)
- Nachfassen
- Persönlichkeit
- Nachfassen
- Lösungsorintiert
- Zielorientiert
- Gestaltungskompetenzen

17