ARBEITSBLATT 7 · ZU SOP 7

Preis-Anker & Abschluss

Nicht ob, sondern wie. Varianten statt Ja oder Nein.

Alle Blätter als PDF

DEINE ANKERFRAGE *die den Kunden selbst eine Zahl denken lässt*

DEINE DREI VARIANTEN *nicht ob, sondern wie*

VARIANTE	WAS DRIN IST	PREIS
A		
B		
C		

DER SATZ VOR DEM PREIS *nachdem die Reihe an Beweisen vor ihm liegt*

WENN VERHANDELT WIRD *nie ein Rabatt ohne Gegenleistung, deine lautet:*

GÜLTIGKEIT UND BEGRÜNDUNG *warum genau dieser Zeitraum, ehrlich begründet*

DEIN PROAKTIVER SCHLUSS *wenn nichts mehr kommt, schließt du selbst*

Ausgefüllt am