

WIE
VERKAUFST
DU DICH?

SALES PITCH – „BUFFETFRAGE“

Ein „Sales Pitch“ bezeichnet die zielgerichtete, auf (schriftlichen oder mündlichen) Vertragsabschluss gerichtete Dialogführung eines Verkäufers. Er hat eine besonders große Bedeutung, wenn Entscheider schnell Nutzen und Kompetenzen erkennen müssen. Wir helfen Ihnen gerne bei der Erstellung Ihres persönlichen Sales Pitch.



Besuchen Sie uns unter [buhr-team.com](https://www.buhr-team.com)

„WIE VERKAUFST DU DICH?“

Bringen Sie Nutzen und Kompetenzen auf den Punkt:

Mein Name ist...

Ich bin/Wir sind...

Als führender Anbieter für...

bin ich.../sind wir...

Ich bin verantwortlich für...

Ich helfe...

Weitere hilfreiche Vokabeln/Verben:

sorgen, machen, kümmern, achten, helfen, liefern...

Das heißt für Sie... (Nutzen, Kompetenzen)
Das bedeutet für Sie... (Nutzen, Kompetenzen)

Ich gebe Ihnen hier meine Visitenkarte.
Hier finden Sie mein Social-Media-Profil.

Wie sollen wir verbleiben?
Was schlagen Sie vor?

**Nehmen Sie Kontakt auf
innerhalb von 5–10 Tagen!**

IHR PERSÖNLICHER SALES PITCH:

BUHR & TEAM

Akademie für Führung und Vertrieb AG

Grafenberger Allee 115 – 117, 40237 Düsseldorf

Fon +49 (0)211 – 9 66 66 45, Fax +49 (0)211 – 9 66 66 52

info@buhr-team.com, buhr-team.com