



Die 12 Sales Essentials bei MillionDreams

„Lotsen statt Lumpen“

1. Wir bei MillionDreams sind liebevoll, herzlich und empathisch und interagieren immer auf Augenhöhe von Mensch zu Mensch.
2. Wir bei MillionDreams möchten auch unsere Produkte verkaufen, aber nicht um jeden Preis, sondern für echten Nutzen für unsere Gesprächspartner.
3. Wir bei MillionDreams nehmen uns genau die Zeit, die unser Gesprächspartner dafür braucht.
4. Wir bei MillionDreams wollen unseren Gesprächspartner als Mensch mit all seinen Facetten erkennen.
5. Wir bei MillionDreams wollen wissen, wo unser Gesprächspartner gerade steht und lotsen ihn zu unterstützenden Produkten, damit er den nächsten Entwicklungsschritt für sich gehen kann.
6. Wir bei MillionDreams sind überzeugt von unseren Produkten und möchten diese Begeisterung mit unseren Gesprächspartnern teilen.
7. Wir bei MillionDreams verkaufen nicht durch Überreden, sondern durch echte intrinsische Motivation unserer Gesprächspartner, die wir kennen lernen möchten.
8. Wir bei MillionDreams coachen nicht in unseren Beratungsgesprächen, sondern finden die nächstbeste Lösung für unsere Gesprächspartner heraus.
9. Wir bei MillionDreams bleiben in Kontakt, auch wenn gerade kein Produkt passt, und haben immer die Bedürfnisse unserer Gesprächspartner im Blick.
10. Wir bei MillionDreams fragen nach, um zu verstehen und interessieren uns für die Antwort unserer Gesprächspartner.
11. Wir bei MillionDreams möchten, dass unsere Partner nach unserem Gespräch ein gutes Gefühl mit uns haben und mit einem Lächeln und dem „Wunsch nach mehr“ an uns zurückdenkt.
12. Wir bei MillionDreams möchten unsere Gesprächspartner begleiten und führen.