

Än schöne guete Tag Hans,

Es tut mir sehr leid, aber ich konnte meinen Termin bei der Vormundschaftsbehörde nicht verschieben.

Aber hier trotzdem ein kleines Feedback von mir:

Seit Deiner Verkaufsschulung läuft alles etwas leichter. Ich habe mich daran gehalten, das Produkt in den „Hintergrund“ zu stellen. Versuche wenn möglich schon im Vorfeld Schwierigkeiten und Mängel herauszufinden, damit ich gezielt auf Vorteile und Nutzen für ihr Büro hinweisen kann. Sie werden dann neugierig auf mehr, verlangen von sich aus Unterlagen oder ich kann sie für einen Architekturtag begeistern.

Auch mache ich mir eine kleine Kontrollliste. Mein Ziel ist es pro Halbtage mind. 5 Interessenten zu bekommen. Was ich meistens schaffe. Mein positives Denken und mein Humor helfen mir natürlich auch sehr. Die meisten Architekten die ich schon mal kontaktiert habe, erinnern sich an V+Z und auch an mich.

Ich habe auch Deine gesamten Unterlagen von Enrico Buggiani kopiert und natürlich auch durchgelesen. Ich hole sie auch ab und zu wieder hervor und lese gewisse Kapitel nach, was sehr hilfreich ist.

Nochmals herzlichen Dank

Und noch einen schönen Tag

Wünscht Dir Sandra Gasser. Tschüss.