

## Meine Antworten und Ideen

Teste Dein Wissen zum Baustein 7 – Abschluss und Absprachen		X
<b>Was ist eine gute Vorabschluss-Frage?</b>		
1	Sollen wir das so machen oder haben Sie noch Fragen?	
2	Dann sind Sie also mit dem Angebot einverstanden?	
3	Wollen Sie sich das noch einmal überlegen?	
<b>Was machst Du nachdem Du die Vorabschluss-Frage gestellt hast</b>		
1	Schnell weiter reden	
2	Ich werde diese Frage nie stellen?	
3	Gelassen und ruhig abwarten, bis ich eine Antwort bekomme	
<b>Was machst wenn nach der Vorabschluss-Frage Einwände oder Fragen hörst?</b>		
1	Ich beginne die Vorteile des Angebotes noch einmal zu wiederholen	
2	Ich bedanke mich für die Frage oder den Einwand	
3	ich nutze eine Einwandbehandlungstechnik um herauszufinden, ob es sich um einen Einwand oder um einen Vorwand handelt.	
<b>Wie lautet die vierte „heimliche“ Frage Deiner Gesprächspartner?</b>		
1	Wie sollen wir bloß mit der Pflegebedürftigkeit zurechtkommen?	
2	Hoffentlich sind die Pflegekräfte auch pünktlich?	
3	Ob wir jetzt die richtige Entscheidung treffen?	
4	Was muss ich tun, damit ich dieses Angebot in Anspruch nehmen kann?	
<b>Bei welchen dieser Reaktionen handelt es sich um Kaufsignale?</b>		
1	Dein Gegenüber schüttelt leicht den Kopf und die Augen sind eher schmal	
2	Dein Gesprächspartner fragt, wann die Schwester denn das erste Mal kommen kann	
3	Dein Gegenüber beugt sich vor und schaut Dich interessiert an	



## Teste Dein Wissen zum Baustein 7 – Abschluss und Absprachen

X

### Welche Frage stellst Du am Ende des Gesprächs um eine Rückmeldung zu bekommen?

- |   |   |  |
|---|---|--|
| 1 | Waren Sie zufrieden mit unserem Gespräch?             |  |
| 2 | Was hat Ihnen an unserem Gespräch am besten gefallen? |  |
| 3 | Hat Ihnen unser Gespräch gefallen?                    |  |

### Wozu kannst Du das Feedback Deiner Gesprächspartner verwenden?



### Was wirst Du in Deinem nächsten Gespräch einmal ausprobieren?

