



Es klingt vielleicht verblüffend: Je weniger die Technik des iPads im Verkaufsgespräch im Fokus steht, desto besser ist es für das Gespräch. Umso intensiver ist der Dialog mit dem Kunden. Das iPad ist ein kommunikatives Hilfsmittel. Es dient nicht sich selbst, sondern einem klaren Zweck. Nämlich der besseren Visualisierung im Verkaufsgespräch. Hier hat es unschätzbare Vorteile. Eines darf nur nicht vergessen werden: In einem guten Verkaufsgespräch werden dem Käufer Inhalte zu Produkten und Dienstleistungen so vermittelt, dass sie verständlich sind und auch nach dem Gespräch noch erinnert werden. Schließlich soll der Kunde nach dem Gespräch etwas Konkretes tun, nämlich ein Produkt kaufen oder eine Dienstleistung in Anspruch nehmen oder auch zum Beispiel als Arzt oder Apotheker ein Arzneimittel anwenden oder empfehlen. Kurz gesagt, in einem guten Verkaufsgespräch werden kommunikative Ziele, „Was weiß ich jetzt?“, und Verhaltensziele, „Was tue ich jetzt?“, erreicht. Die Abbildungen und Animationen im iPad

# TIPP 1

