

Guten Tag

«**Wer Small Talk beherrscht, kann neue Kunden kennenlernen und bestehende Kontakte pflegen.**»



Small Talk ist die Kunst, angeregte Gespräche zu führen.

Ziel von Small Talk ist eine Beziehung aufzubauen und Sympathie herzustellen.  
**Wer sympathisch wirkt, der überzeugt.**

Am Anfang jeder Beziehung steht der Small Talk.  
**Nur wem es gelingt, mit Menschen in Kontakt zu treten, hat Erfolg im Verkauf.**

Der Kunde kauft den Verkäufer vor dem Produkt.  
**Sympathie und Anziehungskraft sind keine Zufälle, sie lassen sich zu einem guten Teil beeinflussen.**

**Wollen Sie den Small Talk und die sozialen Kompetenzen Ihrer Mitarbeitenden fördern?**  
Kontaktieren Sie mich, ich freue mich auf Sie.



Small Talk ist kein Pausenfüller, er ist ein Türöffner.

Gabriela Benz

---

# pasoforte

**Coaching · Schulung · Training**

Pasoforte GmbH · Marktgasse 14 · 9500 Wil

Gabriela Benz · 079 484 69 39

[benz@pasoforte.ch](mailto:benz@pasoforte.ch) · [www.pasoforte.ch](http://www.pasoforte.ch)

---

**Coaching · Schulung · Training**

Pasoforte GmbH · Marktgasse 14 · 9500 Wil · [www.pasoforte.ch](http://www.pasoforte.ch) · [info@pasoforte.ch](mailto:info@pasoforte.ch) · 079 484 69 39