

Vorbereitung der Verkaufsaktivitäten

Warum/Wie habe ich den Termin erhalten?

1. Einstieg

Wie will ich das Gespräch eröffnen und in die fragende Rolle gelangen?

2. Analyse

Welche Fragen will ich stellen, um das Kundenproblem zu verstehen?

3. Information

Welche Informationen möchte ich den KundInnen vermitteln?

Bedürfnisse:

Lösungsansätze:

Nutzen:

Mögliche Einwände:

Behandlung:

Fragen, um versteckte Einwände aufzudecken:

.....

.....

4. Commitment

Was ist das gewünschte Ergebnis (nächster Schritt im Akquiseprozess) und welche Maßnahmen sind dazu erforderlich?

.....

.....

.....

Definition des minimalsten Ergebnisses:

.....

.....

.....