

Datum |

CHECKLISTE BESUCHSVORBEREITUNG

Ein Großteil des Verkaufserfolges „passiert“ vor dem Gespräch in der professionellen Vorbereitung. Folgende Punkte sind dabei wichtig:

Wer ist mein/e Kunde/in (Persönliches):

Wie ist das Umfeld (Institution/Firma, Branche etc.):

Welche Unterlagen/Informationen nehme ich mit:

Gute (Bedarfs-)Fragen:

Was ist mein Besuchsziel:

Was ist mein Alternativziel:

Welche Fragen/Einwände erwarte ich:

Preisargumente (WWW):