

„Verkaufen!“

GESPRÄCHSVORBEREITUNG

Ein gemeinsames Projekt von:

get know how
UBIT Steiermark

Gfive
Consulting
Der Spezialist für Erfolg im strategischen Verkauf

1. Vorbereitung Kunde

1. Was wissen Sie über diesen potentiellen Kunden?

2. Was wissen Sie über seine aktuelle Situation?

3. Welche Produkte und Dienstleistungen werden derzeit eingesetzt?

4. Welche Produkte und Dienstleistungen können angeboten werden?

2. Vorbereitung Wettbewerb

1. Was wissen Sie über den Wettbewerb (+/-)?

3. Vorbereitung Gesprächspartner

1. Welche Wünsche/Probleme können erfragt werden?

2. Welche Fragen helfen Ihnen, die genauen Wünsche/Probleme des Gesprächspartners herauszufinden?

3. Welche Personen können dabei hilfreich sein?

4. Wer muß dafür hinzugezogen werden?

5. Wer entscheidet bei diesem Kunden über die Auftragserteilung,bzw. über die Entscheidung der nächsten Schritte?
