



Checkfragen Verkaufsstrategien

- Sind Sie so gut organisiert, dass Sie für jede Verkaufschance immer genau wissen, wo Sie stehen?
- Führen Sie konstant Chancenanalysen durch und konzentrieren sich dann auf die erfolgsversprechendsten Accounts?
- Wissen Sie, wie das Kundenunternehmen tickt?
- Kennen Sie die Spieler im Buying-Center des Kunden?
- Wissen Sie von jedem Spieler, welcher Typ er ist?
- Welche Kaufhaltung hat er?
- Welche persönlichen Motive?