

Erfolgreich mit Abschluss aus dem Termin

	erfolgte	Teil- weise	gar nicht
1. Abschlussfrage gestellt			
2. Cross-Selling aufzeigt			
3. Wartungsverträge angeboten			
4. Alternativ Angebot aufzeigt			
5. Info zum Wettbewerb einholt			
6. Zusatzartikel angeboten			
7. Bestehende Verträge angepasst			
8. Vorteil vom Produkt aufgezeigt			
9. Nutzen aufgezeigt			
10. Offene Fragen gestellt (5-Ws)			
11. Motiv vom Kunden erkannt			
12. Bedenken besprochen			
13. Bedenken ausgeräumt			
14. Zweitermin nötig			
15. Rabatt angesprochen (nur wenn nötig)			
16. Gegenleistung vom Kunden erfragt			
17. Medien zur Unterstützung			
18. Firmenimage übertragen			
19. Imageaufbau für Kunden (Werbung)			
20. Souverän aufgetreten			
21. Vertrauen aufgebaut			
22. Abschlussfrage gestellt			