

„Entwicklung des Kunden – Way of Selling“

Gesprächsvorbereitung / Gesprächszusammenfassung für: _____

Name, Unternehmen

Datum

1. Gespräch mit: _____

AGENDA

1. Aktuelles Verständnis

4. Erwartbare Resultate

2. Potenzielle Herausforderungen/Auswirkungen

5. Fragen und Antworten

3. Lösungsansätze

6. Nächste Schritte

Ausgangssituation

Herausforderungen und deren Auswirkungen

-
-
-
-

- 1.
- 2.
- 3.

(Sind die Informationen korrekt? Zusätzliche Punkte?)

(Was wollen Sie verbessern? Welches sind Ihre Prioritäten? Welche direkten/ indirekte Auswirkungen haben diese Herausforderungen für wen?)

Mögliche Lösungen und deren Nutzen

Nächste Schritte

- 1.
- 2.
- 3.

-
-
-
-

(Entsprechen diese Lösungsansätze Ihrem Bedarf? Bei Umsetzung, was wäre der messbare Nutzen?)

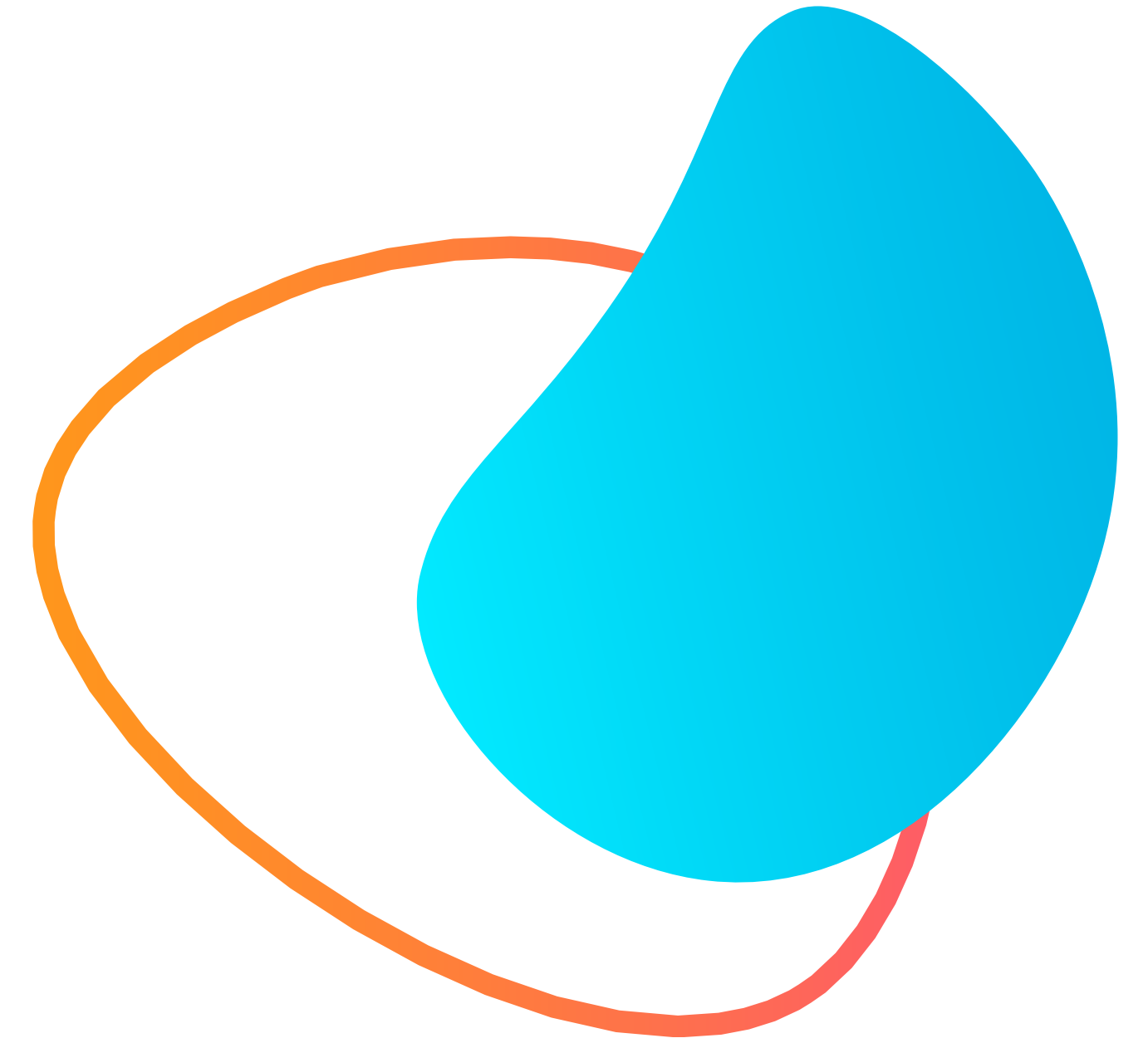
(Wen gilt es einzubinden und welche Rolle hat diese Person im Kaufprozess? Welches Budget steht zur Verfügung und wer verantwortet es? Wie wichtig ist dieses Projekt im Gesamtkontext für wen? Meilensteine und Termine!)

2. Fragenkatalog

1. Gesprächszusammenfassung für: _____

Ausgangssituation	Herausforderungen und deren Auswirkungen
Mögliche Lösungen und deren Nutzen	Nächste Schritte

Vielen Dank!



Vor- und Zuname

Job-Title

+49 xxx yy yy yyy

Emailadresse

LinkedIn (Verlinkung)