

Selektion

Konkreter Verbleib



Vorbereitung

Gesprächs- Einstieg (Warming-up)



Bedarfs- analyse

Nutzen- präsentation



Einwand- behandlung

Abschluss



Cross Selling



Weiter- empfehlung



Gesprächs- ausstieg



Nachbearbeitung



Up Selling

Nachfass- telefonat



Einstellung

Kundenbindung



Reflektion Gespräch

Telefon/ Terminierung



Feedback



100 %

0 %



