

ALS-Ziele

Ziel 1.1.1.2 Kundengespräch führen

Nach einer optimalen Vorbereitung (siehe ALS Ziel 1.1.1.1) geht man am besten wie folgt vor:

- Kunde freundlich Begrüssen
- Gespräch anfangen und in Sitzungszimmer bitten
- Evtl. zu trinken anbieten, freundliche Atmosphäre schaffen.
- Auf das wesentliche kommen, was will der Kunde.
- Muster, Produktkatalog, Vergleichsartikel präsentieren
- Falls Unklarheiten entstehen, nachfragen damit alles klar ist
- Wenn der Kunde sich für den Kauf entschieden hat, nochmals alles kurz Zusammenfassen damit auch wirklich keine Unstimmigkeiten entstehen.