



Værktøj: Salgsplan for 5 kunder

Salgsmål DKK:

Produkt/service navn:

Kundemålgruppe:

Resultat: Du lærer at planlægge salgsforhandlinger med potentielle kunder.Kunde, virksomhed/
kontaktperson

Kundekrav

Nuværende løsning

Tiltrækning af
interesse

Mål i forhandlingen

Kontaktplanen:

1.

2.

3.

4.

5.



Tip: Tænk som din kunde tænker! Gode forhandlere har en række overvejelser, der starter i god tid før selve mødet med kunderne.

Værktøj 3: Kundeforståelse

Værktøj
StartTable of
Contents