

Narzędzie: Plan sprzedażowy dla 5 klientów

Cel sprzedażowy PLN:

Nazwa produktu/usługi:

Docelowa grupa klientów:

Rezultat: Potrafisz zaplanować negocjacje sprzedaży z potencjalnymi klientami.

	Klient, firma / osoba do kontaktu	Wymagania klienta	Aktualne rozwiązanie	Przykuwanie uwagi	Cel negocjacyjny	Harmonogram kontaktu
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						



Porada: Myśl jak klient! Najlepsi negocjatorzy mają przygotowany plan na długo przed samym spotkaniem z klientem.

Zestaw 3: Rozumienie klienta

