

CHECKLISTE

KUNDENBEZIEHUNGEN AUFBAUEN B2B

PHASE	AUFGABEN	BEISPIELE
VORBEREITEN	<input type="checkbox"/> Kriterien zur Auswahl definieren	lukrativer Kunde Empfehlungsgeber Know-How
INFORMIEREN	<input type="checkbox"/> Informationen über Kontakte einholen	Unternehmen Entscheider Bedürfnisse Wünsche
ERSTKONTAKT AUFNEHMEN	<input type="checkbox"/> Wertschätzungen <input type="checkbox"/> Interesse bekunden <input type="checkbox"/> Problemlösungen anbieten <input type="checkbox"/> Gemeinsamkeiten herausfinden <input type="checkbox"/> Freundlichkeit nicht vergessen	Auf Erfolge eingehen Fragen stellen Ihr Produkt vorstellen Interessen Lächeln und aktiv zuhören
KONTAKTE PFLEGEN	<input type="checkbox"/> Zeit einplanen <input type="checkbox"/> systematisch kontaktieren <input type="checkbox"/> Kontakte untereinander vernetzen <input type="checkbox"/> Kontakte aussortieren	10% der Arbeitszeit Anrufe und Geburtstagskarten Diskussionsrunden auf Messen Kontakte gezielt einschlafen lassen