

UTVECKLING

Detta hjälper dig att analysera säljarens styrkor och svagheter! Sätt poäng 1-10.

Namn:

Lyssnar på kunden:

Energi i samtalet:

Behovsanalys:

Avslutstekniker:

Produktkännedom:

Pratar i bilder:

Svar på tal:

Hittar nya vägar:

Trestegsargument:

Namn:

Lyssnar på kunden:

Energi i samtalet:

Behovsanalys:

Avslutstekniker:

Produktkännedom:

Pratar i bilder:

Svar på tal:

Hittar nya vägar:

Trestegsargument:

Namn:

Lyssnar på kunden:

Energi i samtalet:

Behovsanalys:

Avslutstekniker:

Produktkännedom:

Pratar i bilder:

Svar på tal:

Hittar nya vägar:

Trestegsargument:

Namn:

Lyssnar på kunden:

Energi i samtalet:

Behovsanalys:

Avslutstekniker:

Produktkännedom:

Pratar i bilder:

Svar på tal:

Hittar nya vägar:

Trestegsargument:

Namn:

Lyssnar på kunden:

Energi i samtalet:

Behovsanalys:

Avslutstekniker:

Produktkännedom:

Pratar i bilder:

Svar på tal:

Hittar nya vägar:

Trestegsargument:

Namn:

Lyssnar på kunden:

Energi i samtalet:

Behovsanalys:

Avslutstekniker:

Produktkännedom:

Pratar i bilder:

Svar på tal:

Hittar nya vägar:

Trestegsargument: