

SPRZEDAŻ

ARKUSZ: ANALIZA ROZMOWY

Biblioteka Wiedzy KM Sales • materiał do przeczytania i zastosowania

Klient:

Potrzeba:

Obiekcja:

Wynik:

Co zrobiłem dobrze?

.....

Gdzie za szybko przeszedłem do prezentacji?

.....

Jakiego pytania zabrakło?

.....

JEDEN WNIOSEK DO NASTĘPNEJ ROZMOWY:

.....