

Verhandlung - Stammkunde Gesprächsvorbereitung

Kunde	Termin			
Hauptziel	Zusatzziele			
Nicht verhandelbar				
Zusatz-Angebot (Wertsteigerung statt Preisminderung)				
Kunden-Ampel (Verhandlungseffektivität) + <input type="radio"/> – Bonität: + <input type="radio"/> – Marktstellung: + <input type="radio"/> – Kundenzufriedenheit:				
Kundenhistorie Kunde seit:				
Produkt	Menge	Umsatz VJ	Preis/Stufe	Tendenz
+ <input type="radio"/> – Bestellverhalten: + <input type="radio"/> – Zahlungsweise: + <input type="radio"/> – Betreuungsaufwand: + <input type="radio"/> – Reklamationshistorie:				
Ansprechpartner Name/Funktion:				
+ <input type="radio"/> – Einstellung (loyal/zufr./unzufr.): + <input type="radio"/> – Zusammenarbeit: Dankschulden: Überraschung:				