

ERFOLGSSPIRALE, Teil 1

Formuliere bitte mindestens 10 Bedarfsfragen (offene Fragen) für Deine Verkaufspraxis

Frage 1

Frage 2

Frage 3

Frage 4

Frage 5

Frage 6

Frage 7

Frage 8

Frage 9

Frage 10

Formuliere bitte mindestens 5 Alternativfragen für Deine Verkaufspraxis

Frage 1

Frage 2

Frage 3

Frage 4

Frage 5

Formuliere bitte mindestens 3 Verständnis-oder Rückkoppelungsfragen für Deine Verkaufspraxis

Frage 1

Frage 2

Frage 3
