

Mehr schaffen in der gleichen Zeit

- Mit welchen Maßnahmen haben Sie Ihre Quote schriftliche Angebote zu Aufträgen in letzter Zeit zweistellig gesteigert?
- Sind Sie in der Lage, vorab Interessenten am Telefon zu qualifizieren bzw. zu disqualifizieren?
- Was unternehmen Sie konkret, um aus Kleinstkunden größere Kunden zu machen?
- Gelingt es Ihnen, wertschätzend und professionell auf den Punkt zu kommen, sodass sich Gespräche nicht unnötig in die Länge ziehen?
- Durch welches System stellen Sie sich, nur in die Projekte viel Zeit zu investieren, die mit hoher Wahrscheinlichkeit auch zum Auftrag führen?
- Können Sie Ihr Angebot so präsentieren, dass Ihr Kunde binnen kürzester Zeit spürt, dass Sie für diesen eine Bereicherung sind?
- Sorgen Sie für echte Fortschritte in den Kundenbeziehungen oder nur für die Fortsetzung des Bisherigen?
- Kennen Sie zehn Maßnahmen, die umsatz- und gewinnsteigernd sind?
- Arbeiten Sie auf Abschlüsse und Aufträge hin oder trauen Sie sich gar nicht erst, nach dem Auftrag zu fragen?
- Wie stellen Sie sicher, dass Ihre besten Kunden bei Ihnen bleiben und nicht zum Mitbewerber wechseln?