

Checkliste: Ihre Bedarfsanalyse bei Telefonaktionen

18. September 2018

Bewerten Sie selbst, wie gut es Ihnen gelungen ist, die Bedürfnisse und den Bedarf Ihres Kunden im Telefongespräch abzufragen. Dank der Auswertung können Sie Ihr künftiges Handeln optimieren. Unsere Checkliste Bedarfsanalyse bei Telefonaktionen unterstützt Sie dabei.

Vertiefende Informationen erhalten Sie in unserem Beitrag [Aktiv Telefonieren: Klären Sie Bedarf und Bedürfnisse des Kunden.](#)

© www.business-netz.com - alle Rechte vorbehalten