

Der Verkaufsstufenplan

1. Der erste Kontakt
 - telefonisch
 - direkt
 - Werbung

2. Das persönliche Kennenlernen

3. Der Bedarf
 - ermitteln
 - wecken

4. Der Leistungsbeweis
 - präsentieren
 - demonstrieren

5. Das kaufmännische Angebot

6. Der Vertragsabschluß

7. Das Einhalten der Versprechen