

Checkliste: Erfolgreich nachfassen:	Ja	Nein
1. Im letzten Satz des Angebots ist der Nachfasstermin genannt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Die Initiative für Rückrufe bleibt beim Anbieter.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Nachfassen erfolgt möglichst per Festnetz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Das Gespräch wird nur mit dem Entscheider geführt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Kundeneinwände werden nicht negativ gesehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Durch Fragen werden Chancen und Einwände ermittelt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Nachfassen wird als Basis für Alternativangebote genutzt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Nachfassen wird nicht als aufdringlich oder lästig bezeichnet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Bei Neukunden ein Angebotsgespräch vor Ort durchführen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Je mehr Sie Ja angekreuzt haben, desto besser liegen Sie im Rennen.