|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Konkurenciakezelő munkalap | | | |
| Partnercég neve |  | % | Teendő |
| Mennyire tudod, hogy kik a konkurenciáid? | |  |  |
| Mennyire ismerted, mit tudsz róluk? (módszerek, stratégiák, ker.politika, vevőkör, stb.) | |  |  |
| Mennyire tudod, hogy mikor, miért veszítettél ellene? (körülmény volt-e vagy kifogás?) | |  |  |
| Mennyire vagy biztos abban, hogy mikor miért nyertél ellene? | |  |  |
| Mennyire jó a kapcsolat a vevővel? | |  |  |
| Mennyire vagy biztos abban, hogy mindenkivel beszéltél-e akinek a véleménye fontos lehet a döntésben? | |  |  |
| Mennyi információd van a vevődről a max-hoz képest? | |  |  |
| Mennyire tudod, hogy, mit gondol a vevőd a konkurenciádról? | |  |  |
| Mennyire tudod, hogy miért választotta a jelenlegi beszállítóját? (ha van ilyen) | |  |  |
| Mennyire ismered a többi ajánlatot? | |  |  |
| Mennyire tudod, hogy miben lehetsz jobb? | |  |  |
| Mennyire vagy biztos abban, hogy miért lenne jobb neki, ha tőled venne? | |  |  |
| Mennyire tudtad ezt eddig láttatni? | |  |  |
| Mennyire tudtad az ajánlatban megfogalmazni, hogy miért válasszon téged, mire adsz megoldást, miért jó az neki, hogy esetleg drágább vagy? (helyzet, cél, ideális állapot, megoldás) | |  |  |
| Tárgyaláson rákérdeztél-e, illetve mennyire vagy biztos abban, hogy tudod, hogy mi kéne ahhoz, hogy téged válasszon? | |  |  |
| Tárgyaláson rákérdeztél-e, mennyire tudtad meg, hogy „hogy áll a szénád?” | |  |  |
| Átlagos százalék | |  |  |