

# BNI 4 Augengespräch

Name:			
Datum:			
Uhrzeit (Beginn)		Uhrzeit (Ende):	
Ort des Treffens:			
Welchen Kunden haben Sie vorige Woche betreut?			
Welchen Service oder Dienstleistung haben Sie Ihren Kunden angeboten?			
Was unterscheidet Ihr Produkt von der Konkurrenz?			
Wie kann ich Ihnen helfen Empfehlungen zu finden?			
Wer würden Ihre nächsten 3 Idealkunden sein?	1		
	2		
Name & Firma	3		
Welche Folgeaktivität soll aus diesem Treffen abgeleitet werden?			

Was tun diese Kunden genau?  
Namen wenn möglich

Wie viel % Ihrer Kunden bezieht diesen Service/Produkt?

Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?  
Warum kommen Kunden zu Ihnen zurück (Kosten, Service, Qualität?)???

Welche Art von Menschen wären gut für Sie, damit ich Sie vorstelle/empfehle?  
Mit wem könnten Sie Kunden teilen (Synergien)?

Messbar und spezifisch, so daß eine Rückmeldung erfolgen kann

- PRÄSENTIEREN SIE GEGENSEITIG FÜR 30 SEKUNDEN IHREN WERBESPOT – **INKL.** JETZIGER UND NEUER **ZIELKUNDEN**
- STELLEN SIE SICHER, DAB SIE IHR VERKAUFSTEAM **IMMER UNTERRICHTEN WIE** SIE IHNEN EMPFEHLUNGEN BRINGEN KÖNNEN.