

CHECKLISTE GESPRÄCHSVORBEREITUNG

Ein Großteil des Verkaufserfolges „passiert“ vor dem Gespräch in der professionellen Vorbereitung. Folgende Punkte sind dabei wichtig:

Wer ist mein potenzieller Franchise-Partner (Persönliches):

Wie ist sein derzeitige Umfeld (Institution/Firma, Branche, privat, Existenzgründer, etc.):

Welche Unterlagen/Informationen brauche ich:

Gute (Bedarfs-/Qualifizierungs-)Fragen (Anforderungsprofil, Franchise-Antrag, etc.):

Was ist mein Gesprächsziel:

Was ist mein Alternativziel:

Welche Fragen/Einwände erwarte ich:

Preisargumente (WWW) für Franchise und Gebühren:
