

Modul 2, Baustein 2.1, Anlage 2 ©Jürgen Länge

Akquise-Gesprächsleitfaden (nach Jürgen Länge)

Ziele:

Minimalziel (für dieses Gespräch):

Maximalziel (für dieses Gespräch):

Langfristiges Ziel:

Betrieb:

Name:

Größe:

Besonderheiten:

GesprächspartnerIn (Name, Funktion):

Vorkontakte:

Wichtig zu beachten:

Angebote an den Betrieb:

- 1.
- 2.
- 3.

Nutzen für den Betrieb:

- 1.
- 2.
- 3.

KlientIn:

- Stärken:
- 1.
 - 2.
 - 3.

Relevante Einschränkungen: