

Mødeforberedelses skema

Før mødet/opkald

- **Formålet med mødet**
(Hvilke 1-3 specifikke områder/ting er dit mål med dette møde)

- **Åbningsdialogen (Formålet, gevinsten, opfølgning for kunden) Hvordan starter du dialogen:**

- **Hovedspørgsmål du vil spørge om på mødet**

- **Hovedpunkter jeg planlægger at fortælle**

- **Modtagerens forventet reaktion på mine hovedpunkter**

- **Beviser på dine hovedpunkter / Hvilke salgsværktøjer vil du benytte**
(I hvilken grad og hvilken pointe skal de underbygge)

