

HANDELSKOLLEG Gesprächsplaner

Vorbereitung	
<i>Firma</i>	<i>Datum, Ort</i>
<i>Personen & Funktionen</i>	
<i>Anlass, Ziel des Gesprächs</i>	
<i>Ideales Ergebnis des Gesprächs</i>	
<i>Vorbereitung, Materialien, involvierte Personen</i>	

Ergebniss					
<i>Ziele erreicht?</i>	<i>0%</i>	<i>25%</i>	<i>50%</i>	<i>75%</i>	<i>100%</i>
<i>Notizen / Anmerkungen</i>					
<i>Widerstände, offene Fragen</i>			<i>Lösungen / Lösungswege</i>		

Nachfassen			
<i>Sofortige Aktionen</i>			
<i>Brief gesendet?</i>	<i>Y/N</i>	<i>Notizen mit Kunden geteilt?</i>	<i>Y/N</i>
<i>Langfristige Aktionen</i>			
<i>Nächster Besuch?</i>			