

1. Grüßen

Zweck: Der Zweck des Grüßens ist es, den Interessenten dazu zu bringen, daß er bereit ist, frei und offen mit Dir zu sprechen.

2. Qualifizieren

Zweck: Der Zweck des Qualifizierens ist es, herauszufinden, was der Interessent bezogen auf dein Geschäft braucht, will und was er nicht will. Dies bestimmt, ob er/sie sich qualifiziert, eingeladen zu werden.

3. Einladen

Zweck: der Zweck des Einladens ist es, den Interessenten dazu zu bringen, die Informationen zu überprüfen, die ihm helfen können, das zu erreichen, was er braucht, will und nicht will.

4. Abschluß und Anregung zur Aktion

Zweck: Der Zweck davon, abzuschließen und zur Aktion anzuregen ist es, übereinstimmende Schritte zu erzeugen, die den Interessenten dem näherbringen, was er braucht, will und nicht will und die Konversation abzuschließen.

5. Nachbearbeiten/ständige Betreuung

Zweck: Der Sinn des Nachbearbeitens (follow-up) ist es, den Interessenten erneut zu kontaktieren, um ihn weiterzubringen, das zu erreichen, was er braucht, will oder nicht will.

Zweck: Der Zweck der ständigen Betreuung (follow-through) ist es, dass man, wenn sich der Interessent entschieden hat, dem Geschäft beizutreten, den Partner kontinuierlich dem näherbringt, was er vom Geschäft braucht, will oder nicht will.

6. Fragen und/oder Einwände behandeln

(dieser Schritt kann an jeder Stelle des Protokolls erfolgen, abhängig von der Reaktion des Interessenten)

Zweck: Der Zweck der Behandlung von Fragen und Einwänden ist es, den Interessenten dazu zu bringen, jenseits seiner Fragen und Einwände zu gehen, die ihn daran hindern, das zu erreichen, was er braucht, will oder nicht will.