



Handlarnas behov

Fastställ behoven, få accept på dessa av handlaren, bevisa att ditt erbjudande matchar behovet, få accept på detta handlaren.

DABA

Identifiera handlarens behov innan du presenterar erbjudandet.

Allmänna till detaljerade

Gå från allmänna till detaljerade frågor.

Tratt-teknik

Använd en strukturerad frågemodik.

Lyssna

Lyssna på kunden.