|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Konkurenciakezelő gyakorlati lap | | | | | | |
| Az ajánlat státusza | nyert | | bukott | | folyamat-ban | |
| Partnercég neve |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire tudtad, hogy kik a konkurenciáid? |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire ismerted, mit tudtál róluk? (módszerek, stratégiák, ker.politika, vevőkör, stb.) |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire vagy tisztában azzal, hogy mikor, miért vesztettél? (körülmény volt-e vagy kifogás?) |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire vagy biztos abban, hogy mikor miért nyertél ellene? |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire volt jó a kapcsolat a vevővel? |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire vagy biztos abban, hogy mindenkivel beszéltél-e akinek a véleménye döntő lehet a döntésben? |  |  |  |  |  |  |
| Mennyi információd volt a vevődről a max-hoz képest? |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire tudtad, hogy, mit gondolt a vevőd a konkurenciádról. |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire tudtad, hogy miért választotta a jelenlegi beszállítóját. |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire ismerted a többi ajánlatot? |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire tudtad, hogy miben lehetsz jobb? |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire voltál biztos abban, hogy miért lenne jobb neki, ha tőled venne? |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire tudtad ezt láttatni? |  |  |  |  |  |  |
| Mennyire tudtad az ajánlatban megfogalmazni, hogy miért válasszon téged, mire adsz megoldást, miért jó az neki, hogy esetleg drágább vagy. (helyzet, cél, ideális állapot, megoldás) |  |  |  |  |  |  |
| Tárgyaláson rákérdeztél-e, mennyiben tudtad meg, hogy mi kéne ahhoz, hogy téged válasszon. |  |  |  |  |  |  |
| Tárgyaláson rákérdeztél-e, mennyire tudtad meg, hogy „hogy áll a szénád?” |  |  |  |  |  |  |
| Átlagos százalék |  |  |  |  |  |  |