

Commercieel

1. Wat is de historie van uw onderneming, hoeveel mensen werken er, vestigingen etc.
2. Welke producten/diensten levert u en welke zijn van toepassing in de Belcampagne
3. Wat zijn de Unique Selling Points van uw onderneming
4. Wie is uw doelgroep en wat zijn de kenmerken
5. Met welke problemen kan deze doelgroep te kampen hebben en welke oplossing heeft u hiervoor
6. Welk concurrenten zijn er en wat zijn de (positieve) verschillen met deze concurrenten
7. Welke (of meer) vragen worden het meeste gesteld door prospects en wat zijn daarop uw antwoorden
8. Waarom zou een prospect voor u moeten kiezen
9. Hoe verloopt een verkoopgesprek tussen prospect en account manager

Organisatorisch

1. Wanneer mogen afspraken gemaakt worden
2. Wie gaat naar de afspraken toe en wat is zijn/haar achtergrond
3. Wie verstuurt informatie op verzoek, hoe ziet uw informatie eruit