GESPRÄCHSNOTIZ

Direkt nach dem Call ausfüllen. Drei Minuten, dann ist der nächste Schritt fest.

FELD	NOTIZ
Gesprächspartner	
Rolle, Firma	
Datum, Kanal	
Anlass	
Problem in seinen Worten	
Zahlen und Fakten	
Einwände	
Wer entscheidet mit?	
Stimmung (1 bis 5)	
Nächster Schritt, bis wann	
Offene Punkte	

Tipp: Die Notiz gleich ins CRM übertragen und den nächsten Schritt in den Kalender legen, bevor der nächste Call beginnt.