

Frageliste: Review-Gespräch zur Kundenbindung

- ☐ Wo stehen wir gerade?
- ☐ Was brauchen Sie noch?
- ☐ Was läuft aus Ihrer Sicht gut? Was gefällt Ihnen?
- ☐ Was müssen wir verbessern?
- ☐ Sind Sie zufrieden mit unserer Partnerschaft?
- ☐ Was wünschen Sie sich darüber hinaus noch?

**LIMBECK.
VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de