Sales Elite

Vorlage

Vorlage: Qualifizierungsbogen nach BANT

Ein Bogen für Kontakt, die vier BANT-Fragen und das Ergebnis mit Notiz für den Closer, zum Ausfüllen im CRM oder auf Papier.

So nutzt du den Bogen: Füll ihn im Gespräch oder direkt danach aus und häng ihn als Notiz an den Lead im CRM, deiner Software für Kundenkontakte.

Kontakt

- **Unternehmen oder Name:** …
- **Ansprechpartner und Rolle:** …
- **Quelle des Leads:** Formular, Anzeige, Messe, Empfehlung
- **Einwilligung in Anrufe:** Verbraucher: Vorherige ausdrückliche Einwilligung, Datum und Quelle oder Unternehmen: Grund für die mutmaßliche Einwilligung

BANT

- **Bedarf:** Was soll sich durch eine Lösung ändern? …
- **Entscheidung:** Wer entscheidet mit? …
- **Budget:** Gibt es einen Rahmen oder einen Weg zur Freigabe? …
- **Zeitpunkt:** Bis wann soll es gelöst sein? …

Ergebnis

- **Einstufung:** Termin oder weitere Informationen oder Absage
- **Termin mit dem Closer:** Datum, Uhrzeit
- **Notiz für den Closer:** Ziel, Entscheider, wichtigste Frage
- **Rückmeldung nach dem Termin:** Passte der Lead, und wenn nicht, warum