

## 10 fundamentalnych błędów Sprzedawcy B2B

(za prof. dr JÖRG WESTPHAL, FOM HOCHSCHULE)

1. Mówi zbyt wiele
2. Pyta za dużo (nieprecyzyjnie)
3. Podlizuje się Klientowi
4. Zbyt bierny
5. Nie reprezentuje interesów Klienta
6. Kiepsko argumentuje
7. Słabo przygotowany
8. Pomija dział zakupów
9. Nie wystarczająco pyta (stawia „właściwe” pytania)
10. Nie słucha (aktywnie)