|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | | | |  |
| **교제:** | 여기에 고객 또는 잠재 고객의 이름과 직위를 입력하십시오. | | |
| **사업 이슈:** | 고객이 그들의 비즈니스 목표를 달성하기 위해 수행 할 계획인 전략적 사업 추진 요인을 설명하십시오. 일반적으로 검토시 고객으로부터 측정되어지는 것 상위 1-2개를 나열하십시오 | | | |
| **근심유발질문:** | 짧은 불안한 문제를 만듭니다. 감정적인 영향을 만들고 해결책을 구현하지 않는 부정적인 영향을 경험하도록 합니다. | | | |
|  |  |  |  | © 1993-2022 ValueSelling 동료, Inc. 모든 권리 보유. |
|  | **문제** | |  |  | **솔루션** | **open**  **probe**  **confirm** |
| 즉, 고객이 자신의 비즈니스 문제를 해결하지 못하게 하는 문제를 나열합니다. 어떤 면밀한 질문에 그들이 동의 했습니까? 모두 나열하십시오. | |  | 즉, 그 문제에 대한 자신의 원하는 예상 해결책을 나열합니다. 어떤 면밀한 질문에 그들이 동의 했습니까? 모두 나열하십시오. |
| **개방**  **탐색**  **확인** | | **개방**  **탐색**  **확인** |  |
|  | **価値** | |  |  | **파워파워** |  |
| 비즈니스 가치: 고객이 비즈니스 문제에 대한 정량화 할 수 있는 긍정적인 영향의 관점에서 비즈니스 문제에 대한 해결책의 영향을 측정하는 방법을 설명합니다. 개별 가치: 고객이 예를 들어, 직업의 성취, 보너스, 직위와 같은 개인적인 해결책의 영향을 실현하는 방법을 설명합니다 | | 궁극적인 결정을 하거나 결정을 거부 할 수 있는 힘을 가진 모든 사람을 식별합니다. 고객의 의사 결정 과정을 설명하십시오. |
| **개방**  **탐색**  **확인** |
|  | **계획** |  |
| 기회를 종료하는데 필요한 단계를 설명합니다. 귀하가 비즈니스를 하는 올바른 조직이라는 것에 확신을 가지기 위해 어떤 활동을 볼 필요가 있습니까? 계획은 예상이 해결책의 결과 또는 가치를 실현하기 위해 예상하는 날짜를 반영해야한다. |
| **개방**  **탐색**  **확인** | | **개방**  **탐색**  **확인** |