

**Bordsteinkonferenz Vertragstermin** Interessenten: \_\_\_\_\_ **Wohnort:** \_\_\_\_\_

**Bauort:** \_\_\_\_\_

**Vorbereitung**

	Beratungsraum vorbereitet		Referenzen
	Checkliste Auftragstermin		Teambild, Bilder Ansprechpartner
	Projektvorschläge, Drei-Vorschlags-Methode		Zeitstrahl (Wie geht es nach dem Auftrag weiter?)
	Bildmaterial (Visualisierungsmaterial)		Kleines Geschenk

**Gesprächsphasen** (Bewertung Note 1-5)    1   2   3   4   5    **Bemerkungen**

Gesprächsphasen	1	2	3	4	5	Bemerkungen
<b>Begrüßung</b> Festigung Beziehungsebene, Vertrauen, gegenseitiger Respekt						
<b>Standortbestimmung</b> Sind neue Fragen und/oder Wünsche aufgekommen						
<b>Präsentation Drei-Vorschlags-Methode</b> Präsentation Leistung – Investition - Nutzen						
<b>Veränderungs- und Zusatzwünsche</b> Realisierbarkeit (bautechnisch, finanziell) geklärt, Größenordnung der voraussichtlichen neuen Investition angesprochen, Investitionsbereitschaft						
<b>Abschluss oder Vereinbarung neuer Vertragstermin</b> Abschlussfrage gestellt, verbindliche Vereinbarungen getroffen, neuen Vertragstermin vereinbart						

**Bewertung**

<b>Einschätzung der Kundentypen nach INSIGHTS® bestätigt?</b>	
<b>Was war gut?</b>	
<b>Was kann/muss verbessert werden?</b>	
<b>„grüne Lampen“ der Interessenten</b>	
<b>Abschlusswahrscheinlichkeit in %?</b>	<input type="checkbox"/> 10% <input type="checkbox"/> 20% <input type="checkbox"/> 30% <input type="checkbox"/> 40% <input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%