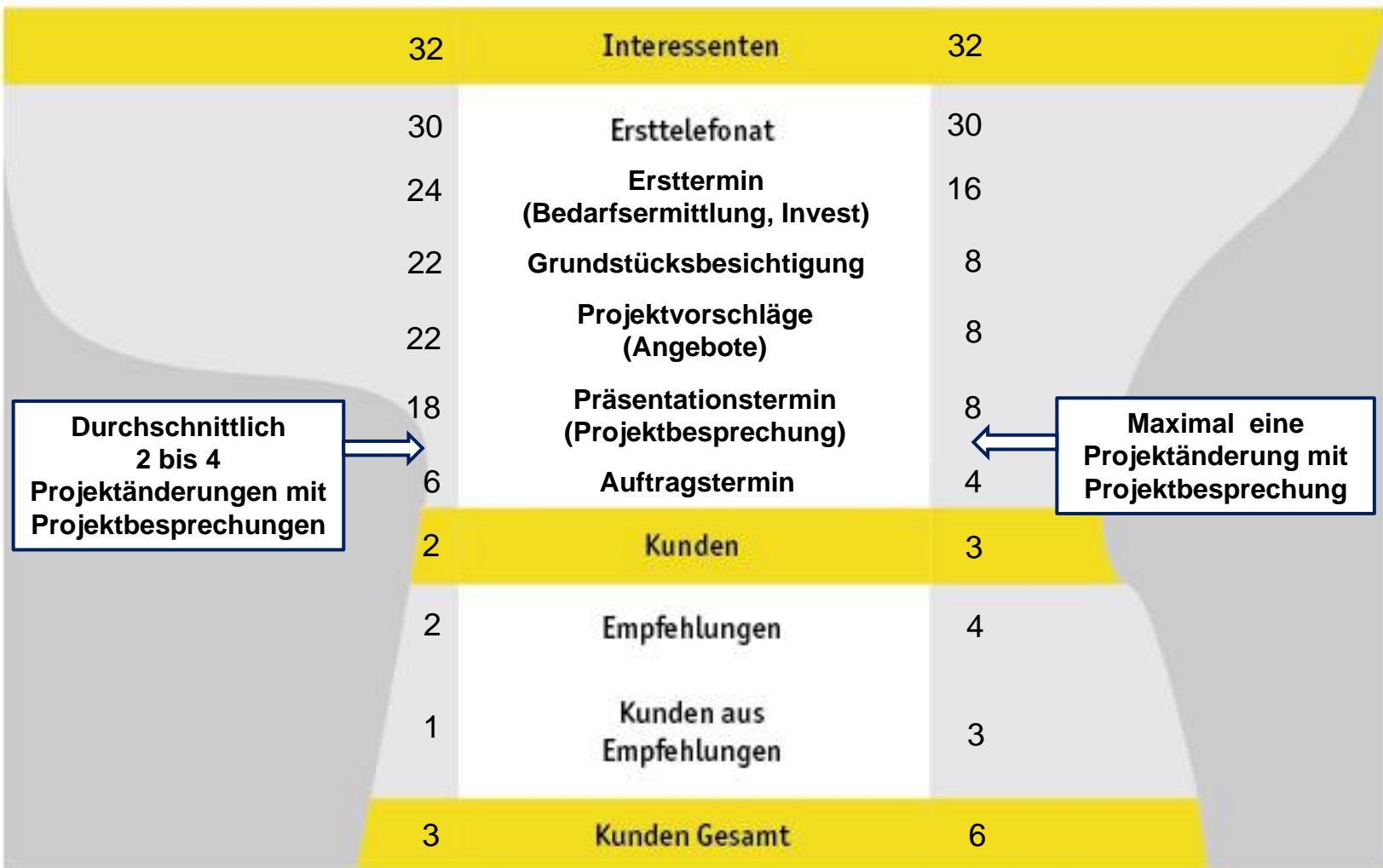


Verkaufsprozess **ohne**  
Interessenten-Qualifizierung

Strukturierter Verkaufsprozess **mit**  
Interessenten-Qualifizierung



Durchschnittlich  
2 bis 4  
Projektänderungen mit  
Projektbesprechungen

Maximal eine  
Projektänderung mit  
Projektbesprechung

Zeiteinsatz 100%  
Ergebnis 100%

Zeiteinsatz 75%  
Ergebnis 200%