

Dal feedback sul lead al lavoro commerciale

Per uscire dalla riunione con un incarico

1



Parti dal fatto.

Il cliente non ha inviato la tolleranza.

2



Assegna il seguito.

Il commerciale chiede il dato mancante.

3



Quando arriva il dato.

Il tecnico valuta il disegno.

KLC

www.klc.it

Feedback commerciale sui lead: come chiudere il ciclo tra marketing e vendite