

Paino arvo	Aloitus <i>Tavoite: Myyntitapaamisen hyvä haltuunotto ja keskustelusuhteen luominen.</i>	Arviointiasteikko	Muistiinpanot ja palaute kilpailijalle
5%	Selkeä esittäytyminen ja luonteva aloitus. Tapaamisen lähtötilanteen taustoittaminen ja tapaamisen tarkoituksen täsmentäminen. Tapaamisen ajankäytöstä sopiminen.	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 / 7	
30%	Tarvekartoitus <i>Tavoite: Saada tietoa asiakkaan tilanteesta ja tarpeista niin, että myyjä pystyy esittämään oman ratkaisunsa linkittyen asiakkaan tarpeisiin.</i>	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
20%	Ratkaisun esittäminen <i>Tavoite: Ratkaisun ja sen hyötyjen esittäminen.</i>	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
10%	Asiakkaan kysymysten käsittely <i>Tavoite: Asiakkaan esittämien kysymysten käsittely sekä mahdollisten huolien ja epäilyjen poistaminen.</i>	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
10%	Päättäminen <i>Tavoite: Ymmärtää, miten asian käsittely etenee ja missä päätöksenteon kannalta ollaan sekä sopia jatkosta.</i>	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
20%	Yleisvaikutelma Keskustelun edistäminen huomioiden asiakkaan vuorovaikutustyyli. Selkeä suullinen ilmaisu. Ammattimainen toiminta online-ympäristössä. Aktiivinen kuuntelu. Miten hyvin myyjä rakensi luottamusta tapaamisen aikana?	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	
5%	Ostajan arvio Miten hyvin myyjä rakensi luottamusta tapaamisen aikana? Miten todennäköisesti haluaisit jatkaa keskusteluja tämän myyjän kanssa?	0 1 2 3 4 5 6 7 0 1 2 3 4 5 6 7	

- 7 Täydellinen, erinomainen suoritus
- 6 Todella hyvä suoritus
- 5 Hyvä, parempi kuin keskinkertainen suoritus
- 4 Keskinkertainen, siisti suoritus
- 3 Tyydyttävä suoritus
- 2 Välttävä, kehitettävää jäi
- 1 Heikko yritys huomioida arvioitava asia
- 0 Ei näkynyt suorituksessa lainkaan