미팅 전에 펼치는 영업 단계 점검표

결과 예시 · 팀에서 기준을 정한 뒤 실제 업무에 맞춰 고쳐 쓰세요.

1. 발굴·첫 연락

첫 미팅 날짜를 고객과 정했나?

2. 첫 미팅

결정하는 사람과 구매 절차를 들었나? 예산 시기를 물었나?

3. 동선 진단

진단 시작 전 보고회 날짜와 참석자를 정했나?

4. 제안·조건

구매팀의 평가 기준을 받았나? 시범에 합의했나?

5. 시범 운영

판단 날짜·판단 기준·예산 시기를 고객과 정했나?

6. 본계약·인계

서명과 고객·운영팀 인계 회의를 마쳤나?

대현테크 협상 전: 팀장 동석 요청 / 구매팀 기준 질문 / 조정 조건 정리

실제 가격·고객 정보가 담긴 문서는 회사가 허용한 방식으로만 공유하세요.