



Centrale spørgsmål i din Købsledelse

- **Hvorfor ønsker kunden at undersøge en anden løsning end nuværende? Hvad er motivationen for en forandring af status quo?**
- **Hvilken/hvilke beslutning(er) skal kunden reelt træffe?**
- **Hvilket resultat(er) ønsker kunden at få?**
- **Hvilke mennesker, ressourcer og risici er der ved en beslutningen?**
- **Hvad skal kunden bruge for at træffe en klar beslutning?**