



De centrale generelle spørgsmål din købsledelse skal have kundens svar på

- **Hvad er begrundelsen for at undersøge en anden løsning?**
- **Hvilken beslutning(er) skal kunden reelt træffe?**
- **Hvilket konkrete resultat(er) ønsker kunden?**
- **Hvilke kolleger skal med? Hvilke ressourcer er nødvendige? Hvilke risici er der?**
- **Hvad mangler kunden for at kunne træffe en klar beslutning?**