

Salgets holdspørgsmål:

1. Hvem hos os **påvirker** kundens **oplevelse** af købet **før, under og efter**?
2. **Hvem** skal gøre **hvad**, for at **det**, vi lover **før** købet, bliver **det**, kunden kommer til at **opleve i praksis** efter købet?
3. **Hvem** har **størst** betydning for, om kunden **faktisk** får den ønskede **effekt af købet** på kort og lang sigt?
4. **Hvor** i afleveringen er vi mest **afhængige** af hinanden, **hvor** er de kritiske punkter - og **hvem** skal have et tæt **samarbejde** for at sikre kundens **tilfredshed**?
5. **Hvem** skal være med til at **sikre**, at kunden om tre år siger:
"Det var en rigtig god beslutning"?