

Abgeleitet aus den Gründen und der Motivation für einen Verkauf, bestimmen die Ziele des Verkäufers die strategische und taktische Ausrichtung des Verkaufsprozesses – einschließlich der Auswahl der potenziellen Käufer



Fazit: Es ist wichtig, herauszuarbeiten, welche Ziele man mit dem Verkauf erreichen will und was dies für die durch den Verkauf Betroffenen und andere Stakeholder bedeutet