

Kurzanalyse: „Wie fit ist Ihr Verkauf/Vertrieb?“

	+	o	-	Anmerkungen
Entsprechen die Umsatzzahlen Ihres Verkaufsbereiches den Planzahlen?				
Entsprechen die erwirtschafteten Deckungsbeiträge Ihres Verkaufsbereiches den Planzahlen?				
Kennen Ihre Verkaufs-/Vertriebsmitarbeiter die Marktsituation und agieren sie entsprechend?				
Existiert für Ihren Verkaufsbereich eine klar definierte Verkaufs-/Vertriebsstrategie?				
Kennen und akzeptieren Ihre Verkaufs-/Vertriebsmitarbeiter diese Strategie - und handeln sie entsprechend?				
Sind Ihre Verkaufs-/Vertriebsmitarbeiter stark motiviert und gehen sie mit einer positiven Einstellung an die Erfüllung ihrer Umsatzziele?				
Identifizieren sich Ihre Mitarbeiter mit allen ihren Produkten bzw. Dienstleistungen?				
Gibt es bei Ihnen ein Verkaufs-/Vertriebscontrolling und fließen die gewonnenen Daten auch in die Verkaufs-/Vertriebssteuerung und -planung ein?				
Sind Sie mit den Ergebnissen der Verkaufs-/Vertriebssteuerung und -planung zufrieden?				
Kennen Ihre Verkaufs-/Vertriebsmitarbeiter das Kundenpotential und schöpfen sie es weitgehend aus?				
Sind sich Ihre Mitarbeiter bei der Kundenselektion sicher und setzen sie entsprechende Prioritäten?				
Kennen Ihre Verkaufs-/Vertriebsmitarbeiter die Wettbewerbsvorteile ihres Unternehmens/ihres Angebotes und können sie diese überzeugend kommunizieren?				

	+	o	-	Anmerkungen
Verstehen sich Ihre Verkaufs-/Vertriebsmitarbeiter auf die Betreuung von Großkunden im Sinne eines Key-Account-Managements?				
Gelingt es Ihren Mitarbeitern, Kunden langfristig an das Unternehmen zu binden (geringe Kundenfluktuation)?				
Sind Ihre Verkaufs-/Vertriebsmitarbeiter in der Lage, tragfähige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen (emotionale Bindung)?				
Entspricht die Anzahl und die Qualität der akquirierten Neukunden sowie der mit diesen Kunden erzielte Umsatz den Planungen?				
Gelingt es Ihren Mitarbeitern, die Preise zu argumentieren und am Markt durchzusetzen?				
Nutzen Ihre Mitarbeiter konsequent die Chancen, mit bestehenden Kunden im Sinne von Cross Selling zusätzliche Umsätze zu erzielen?				
Verhalten sich Ihre Verkaufs-/Vertriebsmitarbeiter in jeder Situation kundenorientiert?				
Verfügen Ihre Mitarbeiter über gute verkäuferische Fähigkeiten und sind sie in der Gesprächsführung fit?				
Gehen Ihre Verkaufs-/Vertriebsmitarbeiter mit Kaufwiderständen sowie Vor- und Einwänden überzeugend um?				
Beherrschen Ihre Mitarbeiter auch schwierige Verkaufssituationen und Verhandlungen?				
Vertreten Ihre Mitarbeiter auch in Problemsituationen das Unternehmen angemessen beim Kunden?				
Stimmt das Verhältnis „Betreuungs-/Besuchsaufwand“ zu „Abschlussquote“?				
Arbeiten Außendienst und Innendienst effizient und erfolgreich zusammen?				