

Checkliste/Leitfaden: Vertriebspotenziale erkennen und optimieren

| | Bewertung nach Punkten 5 = ja/sehr gut 0 = nein/sehr schlecht | Lösungsansätze / Notizen |
|---|---|-------------------------------------|
| Es gibt eine klare Vertriebsstrategie. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Das Vertriebskonzept ist auf die Marktsituation und die Kundenbedürfnisse abgestimmt. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Das Vertriebskonzept ermöglicht zeitnahe Reaktionen auf Entwicklungstendenzen und Veränderungen. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Es gibt eindeutige, nachvollziehbare und messbare Vertriebsziele (qualitativ und quantitativ). | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Die Vertriebsorganisation arbeitet zielorientiert. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Der Vertrieb kann die Vorteile des Angebots aufzeigen und erklären. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Der Vertrieb akquiriert erfolgreich Neukunden. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Der Vertrieb baut erfolgreich langfristige, stabile Kundenbeziehungen auf. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Der Vertrieb nutzt alle in Frage kommenden Vertriebskanäle. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Die Vertriebsmitarbeiter sind ausreichend qualifiziert und motiviert. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Die Vertriebsmitarbeiter nutzen die Möglichkeit von Zusatzverkäufen. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Die Vertriebsmitarbeiter beherrschen Verkaufstechniken und können diese auch in schwierigen Verkaufssituationen anwenden. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Die Vertriebsmitarbeiter können angemessen auf Fragen, Einwände und Bedenken von Kunden reagieren. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
| Die Vertriebsmitarbeiter machen nur betriebswirtschaftlich vertretbare und sinnvolle Zugeständnisse. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |

| | | |
|--|---|--|
| Die Zusammenarbeit zwischen dem Vertriebsinnen- und -außendienst sowie zwischen Vertrieb, anderen Abteilungen und Geschäftsführung funktioniert. | <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 0 | |
|--|---|--|

Copyright by <http://www.vertrieb-strategie.de/>