

# QUICKY-SCHNELL-ANALYSE

## Für Profis im Innendienst

*„Nur die Besten reflektieren & verbessern sich, denn Sie möchten immer die Besten bleiben!“*

**Vincenzo D'Amato**

### **WICHTIG!**

Wenn Sie Potenzial zur Verbesserung einzelner Bereiche erkennen und Sie Ihr Geld mit dem Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen verdienen.

Dann sollten Sie, mit mir längerfristig trainieren.

Sie können dadurch Ihr Umsatzpotential erhöhen und sich somit von Ihren Mitbewerbern abheben.

*„Dein Erfolg von gestern, interessiert morgen keinen mehr!“*

**Vincenzo D'Amato**

# Analysieren Sie sich selbst!

Inwieweit werden Sie dem jeweiligen Thema gerecht? Beurteilen Sie intuitiv. Kreuzen Sie jeweils ein Kästchen zwischen 1 (gar nicht) und 10 (vollkommen zutreffend) an. Anschließend weisen Sie jedem Thema jeweils eine Priorität (A = hoch; B = mittel; C = niedrig) zu.

Priorität	1	5	10
-----------	---	---	----

- |  |     |            |
|--|-----|------------|
| 1. Professionelle Einwandbehandlung?                 | ( ) | 0000000000 |
| 2. Gutes Zeit- u. Selbstmanagement?                  | ( ) | 0000000000 |
| 3. Hohe Eigenmotivation & Begeisterung               | ( ) | 0000000000 |
| 4. Geben hohe Rabatte                                | ( ) | 0000000000 |
| 5. Gutes Beziehungsmanagement aufbauen               | ( ) | 0000000000 |
| 6. Wecken Interesse für Zusatzverkauf                | ( ) | 0000000000 |
| 7. Wecken Interesse zum Erst kauf                    | ( ) | 0000000000 |
| 8. Führen die Gespräche über Fragen                  | ( ) | 0000000000 |
| 9. Können Vorwände von Einwänden unterscheiden       | ( ) | 0000000000 |
| 10. Setzen sich klare Ziele                          | ( ) | 0000000000 |
| 11. Handeln Kundenorientiert                         | ( ) | 0000000000 |
| 12. Verkaufen strukturiert                           | ( ) | 0000000000 |
| 13. Gehen bei Reklamationen professionell vor        | ( ) | 0000000000 |
| 14. Haben eine hohe Eigenmotivation                  | ( ) | 0000000000 |
| 15. Zeigen Ehrgeiz beim Verkaufen                    | ( ) | 0000000000 |
| 16. Sind Abschluss-stark                             | ( ) | 0000000000 |
| 17. Gute Kommunikationsfähigkeit                     | ( ) | 0000000000 |
| 18. Können die Kunden positiv emotional beeinflussen | ( ) | 0000000000 |
| 19. Fassen aktiv Angebote nach                       | ( ) | 0000000000 |
| 20. Telefonieren aktiv Aktionen nach                 | ( ) | 0000000000 |

Nutzen Sie Ihren „Kontinuierlichen-Verbesserungs-Prozess“

**Vincenzo D'Amato**