

QUICKY-VERTRIEBSENGPASSANALYSE

Für Ihren Vertrieb

„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. Außendienst hat zu wenig Kundentermine | () | OOOOOOOOOO |
| 2. Wir gewinnen zu wenig Neukunden | () | OOOOOOOOOO |
| 3. Wir erzielen zu geringe Margen | () | OOOOOOOOOO |
| 4. Es werden zu hohe Preisnachlässe gegeben | () | OOOOOOOOOO |
| 5. Die Abschlussquote ist zu niedrig | () | OOOOOOOOOO |
| 6. Kunden-Potential wird nicht ausreichend ausgeschöpft | () | OOOOOOOOOO |
| 7. Angebote werden vom Außendienst zu wenig nachgefasst | () | OOOOOOOOOO |
| 8. Angebote werden vom Innendienst zu wenig nachgefasst | () | OOOOOOOOOO |
| 9. Außen & Innendienst kommunizieren zu wenig miteinander | () | OOOOOOOOOO |
| 10. Wir verlieren zu viele Bestands- Kunden | () | OOOOOOOOOO |
| 11. Aktionsware wird zu wenig aktiv verkauft | () | OOOOOOOOOO |
| 12. Eigen / Exklusiv- Marken werden zu wenig verkauft | () | OOOOOOOOOO |
| 13. Die Innendienst-Mitarbeiter geben zu schnell Rabatte | () | OOOOOOOOOO |
| 14. Die Außendienst-Mitarbeiter geben zu schnell Rabatte | () | OOOOOOOOOO |
| 15. Der Service ist nicht ausreichend | () | OOOOOOOOOO |
| 16. Ehemalige Kunden werden zu wenig zurückgewonnen | () | OOOOOOOOOO |
| 17. Wir bekommen zu wenig Empfehlungen | () | OOOOOOOOOO |
| 18. Die Führungskräfte erreichen nicht die gesetzten Ziele | () | OOOOOOOOOO |
| 19. Die Führungskräfte können sich nicht durchsetzen | () | OOOOOOOOOO |
| 20. Wir verlieren zu viele Mitarbeiter | () | OOOOOOOOOO |
| 21. Wie haben keine klare Ziel- Planung | () | OOOOOOOOOO |

Nutzen Sie Ihren „Kontinuierlichen-Verbesserungs-Prozess“

Vincenzo D'Amato