

Verkaufs-Check (Handel)

Gehen Sie die nachfolgenden zehn Aussagen durch und kreuzen Sie an, was auf Ihr Unternehmen zutrifft. Addieren Sie anschließend die Punkte und informieren Sie sich in der Auflösung, welcher aktuelle Handlungsbedarf zur Leistungssteigerung Ihrer Verkaufsmitarbeiter besteht.

	trifft voll zu (3 Punkte)	teils/teils (2 Punkte)	trifft weniger zu (1 Punkt)
▪ Unsere Verkäufer verstehen es, mit jedem Kunden individuell Kontakt aufzunehmen, so dass daraus ein erfolgreiches Verkaufsgespräch entsteht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Verkäufer beherrschen die professionelle Bedarfs-ermittlung und entwickeln hieraus gekonnt Warenangebote.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Durch die professionelle Wareninszenierung werden beim Kunden zusätzliche Kaufanreize und Begehrlichkeiten geweckt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Verkäufer begeistern ihre Kunden durch individuelle Zusatzangebote; unsere Umsätze pro Kunde liegen deutlich über dem Branchendurchschnitt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Verkäufer werden von unseren Kunden wegen ihres Know-hows als kompetente Gesprächspartner anerkannt und wegen ihrer Leidenschaft geschätzt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Kunden haben eine intensive Beziehung zu unserem Unternehmen; der Stammkundenanteil in unserer Zielgruppe liegt deutlich über dem Branchendurchschnitt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Verkäufer verstehen es, aus Neukunden Stammkunden zu entwickeln und setzen hierfür auch aktiv unsere Serviceleistungen ein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Der Anteil kaufender Kunden (Frequenzausschöpfungsquote) liegt deutlich über dem Branchendurchschnitt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Verkäufer beherrschen professionelle Verkaufs- und Kommunikationstechniken und sprechen die „wirklichen Bedürfnisse“ der Kunden individuell und gezielt an.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Beschwerden und Reklamationen werden von allen Verkäufern als Kundenbindungschance genutzt und schnell im Sinne des Kunden behandelt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Auswertung – Verkaufs-Check (Handel)

26 – 30 Punkte

Die Verkäufer verfügen über gute Fähigkeiten, die Kunden für ihr Sortiment und ihre Leistungen zu begeistern. Sprechen Sie mit uns, um Ihre Verkaufsmitarbeiter als authentische Verkäuferpersönlichkeiten weiter zu entwickeln und wie wir Sie in diesem Prozess gewinnbringend unterstützen können.

18 – 25 Punkte

Die Fähigkeiten Ihrer Verkäufer sind noch entwicklungsfähig. Es gilt, noch konsequenter vorzugehen, um die Kundenpotenziale zu nutzen und die Umsätze der Verkaufsmitarbeiter nachhaltig zu steigern. Sprechen Sie mit uns, wie wir Sie dabei unterstützen können, den individuellen Erfolg Ihrer Verkäufer zu stärken.

10 – 17 Punkte

Sie sollten umgehend aktiv werden, um die Fähigkeiten der Verkaufsmitarbeiter nachhaltig zu verbessern. Das Ergebnis deutet darauf hin, dass die Leistungen der Verkäufer deutlich unter den Marktanforderungen liegen. Sprechen Sie mit uns, wie wir Sie bei der Qualifizierung Ihrer Verkaufsmitarbeiter effektiv unterstützen können.

Hinterfragen Sie kritisch, welche Auswirkungen es für Sie bzw. Ihr Unternehmen längerfristig haben wird, wenn Sie dort, wo Ihre Antwort „trifft weniger zu“ oder „teils/teils“ lautet, keine Optimierung vornehmen.

Sprechen Sie einmal unverbindlich mit uns. Unsere langjährige operative Handelserfahrung hilft Ihnen dabei, Ihre Verkaufsmitarbeiter als authentische Verkäuferpersönlichkeiten weiter zu entwickeln und den Umsatzerfolg nachhaltig zu steigern. Vertrauen Sie einem wirklich kompetenten Partner und nutzen Sie Ihr gesamtes Umsatzpotenzial.

Wir freuen uns auf ein interessantes Gespräch mit Ihnen!