

## Vertriebs-Check (Industrie)

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 Optimierung Ihres Vertriebs besteht.

	trifft voll zu (3 Punkte)	teils/teils (2 Punkte)	trifft weniger zu (1 Punkt)
▪ Unsere Vertriebsmitarbeiter verstehen es, Neukunden für unser Unternehmen zu gewinnen und sie dauerhaft an uns zu binden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Vertriebsmitarbeiter beherrschen professionelle Verkaufs- und Kommunikationstechniken und verstehen es, unsere Kunden individuell anzusprechen und gezielte Angebote zu entwickeln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Durch die professionelle Präsentation unserer Leistungen werden zusätzliche Kaufanreize und Begehrlichkeiten geweckt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Wir verstehen es, gekonnt den Wert unserer Leistungen herauszustellen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Vertriebsmitarbeiter begeistern ihre Kunden durch gezielte Zusatzangebote; unsere Umsätze pro Kunde liegen deutlich über dem Branchendurchschnitt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Vertriebsmitarbeiter werden von ihren Kunden wegen ihres Know-hows und ihrer Leidenschaft als kompetente Gesprächspartner anerkannt und geschätzt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Kunden haben eine intensive Beziehung zu unserem Unternehmen; die Kundentreue liegt deutlich über dem Branchendurchschnitt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Beschwerden und Reklamationen werden von allen Vertriebsmitarbeitern als Kundenbindungschance genutzt und schnell im Sinne des Kunden behandelt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Wir schöpfen unser gesamtes Kundenpotenzial voll aus und können nur noch in neuen Marktsegmenten wachsen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Unsere Vertriebsmitarbeiter sind keine reinen Produktverkäufer und verstehen es, Konzepte und Ideen professionell zu vermitteln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Auswertung – Vertriebs-Check (Industrie)

### 26 – 30 Punkte

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

### 18 – 25 Punkte

*Die Fähigkeiten Ihres Vertriebs sind noch entwicklungsfähig. Es gilt, noch konsequenter vorzugehen, um die Kundenpotenziale zu nutzen und die Umsatzleistungen der Vertriebsmitarbeiter nachhaltig zu steigern. Sprechen Sie mit uns, wie wir Sie dabei unterstützen können, den individuellen Erfolg Ihres Vertriebs zu stärken.*

### 10 – 17 Punkte

*Sie sollten umgehend aktiv werden, um die Fähigkeiten des Vertriebs nachhaltig zu verbessern. Das Ergebnis deutet darauf hin, dass die Leistungen der Vertriebsmitarbeiter deutlich unter den Marktanforderungen liegen. Sprechen Sie mit uns, wie wir Sie bei der Qualifizierung Ihrer Vertriebsmitarbeiter 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 Vertriebserfahrung hilft Ihnen dabei, Ihre Vertriebsmitarbeiter 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!