

## Verkaufs-Check (B2B)

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 Verkaufs besteht.

	trifft voll zu (3 Punkte)	teils/teils (2 Punkte)	trifft weniger zu (1 Punkt)
1 Unser Verkaufs-Team versteht es, Neukunden für unser Unternehmen zu gewinnen und sie an uns zu binden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Unser Verkaufs-Team beherrscht professionelle Verkaufs- und Kommunikationstechniken und versteht es, unsere Kunden individuell anzusprechen und gezielte Angebote zu entwickeln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Durch die professionelle Präsentation unserer Leistungen werden zusätzliche Kaufanreize und Bedürfnisse geweckt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 Wir verstehen es, gekonnt den Wert unserer Leistungen herauszustellen und verkaufen nicht nur über den Preis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 Unser Verkaufs-Team versteht es, den Kunden gezielte und attraktive Zusatzangebote zu unterbreiten. Dies führt jeweils zu einem Zusatzverkauf.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 Unsere VerkaufsmitarbeiterInnen 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"/>
7 Unsere Kunden haben eine intensive Beziehung zu unserem Unternehmen und eine grosse Kundentreue.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8 Beschwerden und Reklamationen werden von allen Verkaufsmitarbeitern als Kundenbindungschance genutzt und schnell im Sinne des Kunden behandelt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9 Wir schöpfen unser gesamtes Kundenpotenzial voll aus und können nur noch in neuen Marktsegmenten wachsen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 Unsere VerkaufsmitarbeiterInnen sind keine reinen Produktverkäufer und verstehen es, Konzepte und Ideen professionell zu vermitteln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Auswertung

### **26 – 30 Punkte**

Ihr Verkaufs-Team verfügt über gute Fähigkeiten, die Kunden für ihre Leistungen zu begeistern. Sprechen Sie mit mir, um Ihr Verkaufs-Team als authentische Verkäuferpersönlichkeiten weiter zu entwickeln. Gerne zeige ich Ihnen auf, wie ich Sie in diesem Prozess gewinnbringend unterstützen kann.

### **18 – 25 Punkte**

Die Fähigkeiten Ihres Verkaufs sind noch entwicklungsfähig. Es gilt, noch konsequenter vorzugehen, um die Kundenpotenziale zu nutzen und die Umsatzleistungen der VerkaufsmitarbeiterInnen nachhaltig zu steigern. Sprechen Sie mit mir, wie ich Sie dabei unterstützen kann, den individuellen Erfolg Ihres Verkaufs zu stärken.

### **10 – 17 Punkte**

Sie sollten umgehend aktiv werden, um die Fähigkeiten des Verkaufs nachhaltig zu verbessern. Das Ergebnis deutet darauf hin, dass die Leistungen der VerkaufsmitarbeiterInnen deutlich unter den Marktanforderungen liegen. Sprechen Sie mit mir, wie ich Sie bei der Qualifizierung Ihrer VerkaufsmitarbeiterInnen effektiv unterstützen kann.

***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 mir. Meine langjährige operative Verkaufserfahrung 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.

Ich freue mich auf ein interessantes Gespräch mit Ihnen!