

Ihre Entscheidungshilfen

Beantworten Sie bitte diese zehn Fragen		ja	nein
1.	Verfügen Sie über eine schriftliche und vermittelte Vertriebsstrategie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Stehen die Mitarbeitenden emotional hinter den qualitativen und quantitativen Verkaufszielen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Kennen die Mitarbeitenden die Kriterien für erfolgreiche Verkaufsgespräche?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Kennen die Mitarbeitenden die konkreten Nutzenargumente für die Produkte, Dienstleistungen und Projekte?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	Müssen Ihre Mitarbeitenden öfters über den Preis verhandeln?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	Wissen Sie, wie Sie erfolgreich Neukunden gewinnen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	Wissen Sie, wie Sie das Verhältnis Angebot zu Auftrag verbessern können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	Kennen die Mitarbeitenden die Prinzipien persönlicher Führung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	Nutzen Sie die Chancen im After Sales Bereich?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	Kennen die Mitarbeitenden die verschiedenen Kundentypen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wenn Sie mindestens vier Fragen mit **nein** beantwortet haben, sollten Sie nicht zögern mit uns Kontakt aufzunehmen, um weitere Entscheidungshilfen zu erfahren.