



Vertriebsperformance - Check

Wie zutreffend sind folgende Aussagen?

Bewertung : trifft zu (1 = total bis 5 = überhaupt nicht)

	1	2	3	4	5
1. Wir bringen das Absatzpotenzial unseres Kunden oder Interessenten rasch in Erfahrung.	o	o	o	o	o
2. Wir bewerten die wirtschaftliche Leistungskraft unseres Kunden auf der Basis von Fakten.	o	o	o	o	o
3. Wir ermitteln die Anforderungen unseres Kunden für Produkte und Serviceleistungen genau.	o	o	o	o	o
4. Wir bringen in Erfahrung, wie der Prozess zur Kaufentscheidung beim Kunden abläuft.	o	o	o	o	o
5. Wir verstehen die Aufgaben und Probleme des Kunden und sprechen die Sprache seiner Branche	o	o	o	o	o



Bewertung : trifft zu (1 = total bis 5 = überhaupt nicht)

	1	2	3	4	5
6. Wir schaffen es, Vertrauen zum Kunden aufzubauen und für unsere Lösungen Gehör zu finden.	0	0	0	0	0
7. Wir erfahren die Motive der Kundenentscheider, die seine Kaufentscheidung maßgeblich beeinflussen.	0	0	0	0	0
8. Wir vermitteln dem Kunden seinen Nutzen, den er mit unseren Produkten und Dienstleistungen erhält.	0	0	0	0	0
9. Wir nutzen für unsere vertrieblichen Aufgaben abgestimmte Vorgehensweisen im Vertriebsteam, die jeder kennt.	0	0	0	0	0
10. Wir nehmen regelmäßig in kurzen Abständen eine Positionsbestimmung vor, um zu erkennen, was bis zur Kaufentscheidung noch getan werden muss.	0	0	0	0	0



Ihre Daten:

Firma: _____

**Gesprächspartner
Vorname, Name:** _____

Funktion: _____

Email-Adresse: _____

Telefonnummer: _____

Faxen (040 608477-45) oder mailen (michael.wentzke@lintea.de) Sie uns das eingescannte Dokument bitte zu.

Vielen Dank

**Lintea Unternehmensberatung
Dipl.-Ing. Michael Wentzke**

www.lintea.de