



### 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)**

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



**Ihre Daten:**

**Firma:** \_\_\_\_\_

**Gesprächspartner  
Vorname, Name:** \_\_\_\_\_

**Funktion:** \_\_\_\_\_

**Email-Adresse:** \_\_\_\_\_

**Telefonnummer:** \_\_\_\_\_

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

**Vielen Dank**

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

**[www.lintea.de](http://www.lintea.de)**