

Die 10 häufigsten Potenziale im Verkauf (B2B)

1. Die Aussendienstmitarbeiter haben **keine klaren quantitativen Ziele** als Vorgabe
2. Die **Zielerreichung** wird **zu wenig überprüft** und eingefordert
3. Es werden die **falschen Zielgruppen** bearbeitet (nicht optimale Branchen, zu kleine Firmen)
4. Die **Terminierung von Kundenbesuchen** läuft zu wenig effizient
5. Im Verkaufsgespräch kommt für den Kunden der **Nutzen zu wenig hervor**
6. Die **Abschlusstechnik** und das Absprechen des weiteren Vorgehen werden oft **nicht effektiv** umgesetzt
7. Das **Nachfassen** wird nicht durchgeführt (hier gibt es bei den meisten Firmen ein **extrem hohes Potenzial**)
8. Das bestehende **Bonussystem** ist veraltet und/oder **greift zu wenig**
9. Das **CRM System** wird als besseres Adresssystem verwendet und nicht als Kunden-Management Instrument
10. Die Verkaufsleitung kann die **Qualität der Verkäufer** im Kundenkontakt zu wenig einschätzen (oft Zeitmangel)

Eigeneinschätzung

Positiv	Neutral	Potenzial

Dürfen wir für Sie Ihre Potenziale erschliessen? – Sales Point, die Unternehmensberatung für mehr Verkaufserfolg

Urs Stamm 079 22 22 967

ursstamm@sales-point.ch

www.sales-point.ch