



«Sales Check»

«Sales Check» – 29 Fragen für erfolgreichen Verkauf

Als Führungskraft im Verkauf müssen Sie ein Multitalent sein.

Mit dem «Sales Check» erreichen Sie ...

- ... eine Steigerung von Effektivität und Effizienz
- ... eine höhere Führungswirkung
- ... motiviertere Verkaufsmitarbeitende
- ... höhere Vertriebsleistungen



Sales Management umfasst die Strukturierung, Planung, Steuerung und Weiterentwicklung Ihres Verantwortungsbereichs.

Mitarbeiterentwicklung bedeutet Förderung von Individuen und/oder Teams durch Schulung, Begleitung, Training, Coaching und weitere geeignete Methoden.

Checkliste – Sales Management



Planung

- Meine Mitarbeitenden kennen wichtige KPIs und wissen, wie sie diese beeinflussen
- Es existiert eine SMART(e) Monats-, Quartals- und Jahres-planung für jeden Verkaufsmitarbeitenden
- Quantitative wie auch qualitative Ziele sind mit allen Mitarbeitenden vereinbart
- Die Ergebnisziele haben wir in Aktivitätenziele heruntergebrochen

Verkaufsführung/Verkaufsprozess

- Unser Verkaufsprozess ist nach Leistungs- bzw. Produktgruppen und Verkaufsaufgaben differenziert
- Es existieren Abläufe und Muster, welche die Vorgehensweise in den Gesprächen beschreiben
- Argumentarien, Hilfsmittel, Präsentationen etc. stehen bereit
- Wir nutzen ein einfaches, aussagekräftiges Reporting mit Rektion auf Wesentliches
- Unser Reporting bietet einen Überblick über quantitative wie auch qualitative Ergebnisse
- Wir tauschen uns regelmässig über die Zielerreichung aus und leiten erforderliche Aktivitäten ab

Sales-Funnel

- Alle Mitarbeitenden kennen ihr Kunden- bzw. Marktportfolio
- Jedem Mitarbeitenden ist der Sales-Funnel und seine individuellen Quoten je Phase bekannt
- Massnahmen zur Umsatzsteigerung sind definiert (Neukunden, Kundenrückgewinnung, Bestandskunden ausbauen)
- Individuelle Marktbearbeitungsaktivitäten (inkl. Akquise) sind definiert
- Meine Mitarbeitenden kennen die Verkaufsstrategie und die Vision unseres Unternehmens

Selbstmanagement

- Es besteht eine ausgewogene Balance zwischen meinen eigenen Vertriebsaktivitäten und der Vertriebsführung
- Ich nehme eine Vorbildfunktion wahr und lebe vor, was ich von meinem Verkaufsteam erwarte
- Ich reflektiere mich regelmässig selbst

Checkliste – Mitarbeiterentwicklung



Verkaufsmitarbeitender

- Ich habe ein klares Bild bezüglich den Stärken und Potenzialen jedes Mitarbeitenden
- Mit dem Mitarbeitenden wurden die Einschätzungen besprochen
- Für jedes Teammitglied sind individuelle Entwicklungsmassnahmen basierend auf dem Stärken-/Potentialprofil definiert
- 1:1 Verkaufsbegleitungen führe ich regelmässig durch
- Feedback geben wir uns unter Einhaltung der Feedback-regeln (Zeitpunkt, Häufigkeit, Form, Inhalt, etc.)
- Ich fördere die Selbstreflexion

Verkaufsteam

- Jeder positioniert das Unternehmen und die eigene Person überzeugend gegenüber den Ansprechpartnern
- Alle führen eine nach Kundentypologie (z. B. IMPACT-Modell©) gerechte Bedarfs- und Bedürfnisanalyse durch
- Das Verkaufsteam verfügt über die nötigen kommunikativen Fähigkeiten (Fragetechnik, aktives Zuhören, Nutzenargumentation etc.)
- Alle beherrschen die Einwandbehandlung und das Vorgehen bei Preisverhandlungen
- Alle im Team kennen nötige Techniken wie Storytelling, Challenger-Sales-Ansatz um Gleichgültigkeit zu überwinden, Interesse zu wecken und in Erinnerung zu bleiben
- Alle Teammitglieder beherrschen die Techniken zur Kundengewinnung (Telefonakquise, Weiterempfehlung, Networking, Social Selling etc.)
- Alle beherrschen Techniken und nutzen Hilfsmittel um Ihre Kundenbeziehungen auszubauen
- Ich fördere aktiv den Best Practice-Austausch
- Ich schliesse Mitarbeiter zu Entwicklungs-Tandems zusammen