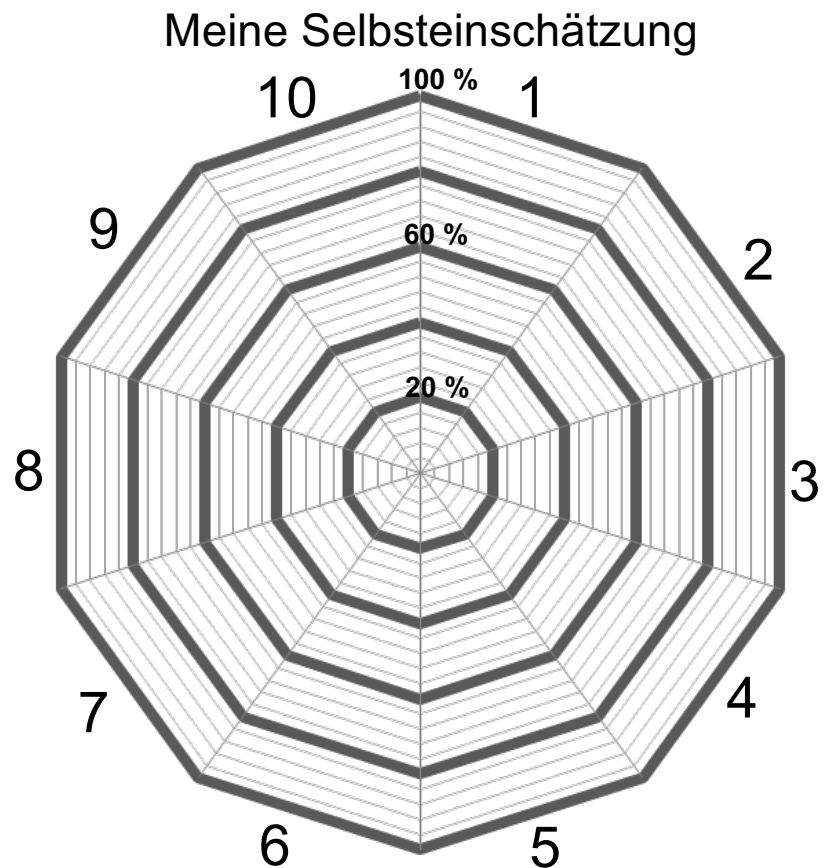


Meine Erfolgsfaktorenanalyse

Vertrieb



1 Selektion

2 Termine vereinbaren

3 Planung/Vorbereitung Kundengespräch

4 Kundenbedarf strukturiert erfragen

5 Nutzenargumentation/Bedarfsgerechtes Angebot unterbreiten

6 Einwandbehandlung

7 Abschluss/Termin erzielen

8 Cross Selling

9 Aktive Weiterempfehlung

10 Kundentermin nachbereiten/Vertriebserfolg analysieren

Ergebnisse Erfolgsfaktorenanalyse

<u>Erfolgsfaktoren</u>	<u>Wie erfüllt?</u>	<u>Soll?</u>
1.	0 > < 100	<input type="text"/>
2.	0 > < 100	<input type="text"/>
3.	0 > < 100	<input type="text"/>

Möglichkeiten zum Soll Zustand:

Zu 1)

.....

.....

.....

Zu 2)

.....

.....

.....

Zu 3)

.....

.....

.....