

Gesamtübersicht (Ampelblatt)

Frage Nr.	Frage	Richtige Antworten in %	Ideale Antwort	Bewertung
1	In unserem Verkaufsprozess fokussieren wir unser Handeln zu 100 Prozent darauf, was Kunden anfordern.	26%	stimmt nicht	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
2	Die Mehrzahl unserer Verkaufschancen entsteht durch Ausschreibungen.	91%	stimmt nicht	Gratulation, nur geringer Verbesserungsbedarf
3	Wir verfolgen jede Verkaufschance, bei der unsere Produkte und Dienstleistungen die Bedürfnisse des Kunden erfüllen.	23%	stimmt nicht	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
4	In unseren Verkaufsprozessen konzentrieren wir uns auf die Gesprächspartner, die wir kennen, und bedienen deren Bedürfnisse.	45%	stimmt nicht	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
5	Unsere Verkaufsverantwortlichen übernehmen Verantwortung für den Aufbau und die Pflege von Kontakten mit Schlüsselpersonen im Kundenunternehmen.	91%	stimmt	Gratulation, nur geringer Verbesserungsbedarf
6	Unsere Angebote beinhalten überzeugende Nutzensaussagen für das Topmanagement des Kunden.	66%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
7	Unsere Angebotspräsentationen beinhalten umfangreiche Informationen über unser Unternehmen.	55%	stimmt nicht	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
8	Unsere Verkaufsverantwortlichen verfügen über eine hohe fachliche Qualifikation und gute Branchenkenntnisse, so dass sie Entscheidungsträgern auf Kundenseite auf Augenhöhe und jederzeit glaubwürdig gegenübertreten.	89%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
9	Wir prüfen Bewerber für Positionen im Vertrieb im Hinblick darauf, wie ihr Vertriebsprozess mit unseren Anforderungen übereinstimmt.	79%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
10	Unsere Verkaufsverantwortlichen stehen auch in den „Zwischenverkaufsphasen“ in engem Kontakt mit dem Kunden.	83%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
11	Wir quantifizieren den Nutzen unserer Lösungen und Angebote in für den Kunden relevanten "Maßeinheiten".	53%	stimmt	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
12	Uns fehlen in unseren Verkaufsprozessen oft Wettbewerbsinformationen.	36%	stimmt nicht	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
13	Unsere Verkaufsverantwortlichen empfinden unser CRM-System als administrative Last.	62%	stimmt nicht	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf

Gesamtübersicht (Ampelblatt)

Frage Nr.	Frage	Richtige Antworten in %	Ideale Antwort	Bewertung
14	Wir untersuchen systematisch gewonnene Aufträge, um Best Practices zu identifizieren.	45%	stimmt	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
15	Unsere Verkaufsverantwortlichen übernehmen Verantwortung für die Entwicklung und Ausführung von Strategien und Maßnahmen in ihren Verkaufschancen.	77%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
16	Wir versuchen, einen aktuellen Bedarf bei einem potentiellen Kunden zu identifizieren, bevor wir ihn zum ersten Mal anrufen.	77%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
17	Die Qualität unseres Verkaufsprozesses unterscheidet uns deutlich von unseren Wettbewerbern.	62%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
18	Informationen über kritische Erfolgsfaktoren in Verkaufsprozessen sind sowohl für das Verkaufsteam als auch für das Management zugänglich.	77%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
19	Wir identifizieren proaktiv Schwächen unseres Verkaufsprozesses und wirken diesen entgegen.	55%	stimmt	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
20	Der tatsächlich erreichte Nutzen unserer Lösungen bei Kunden ist unseren Verkaufsmitarbeitern bekannt. Sie benutzen diese Informationen, um Neukunden zu gewinnen.	79%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
21	Unsere Marketingaktivitäten sind auf die Bedürfnisse der Zielgruppe zugeschnitten.	72%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
22	Wir versuchen, die Bedürfnisse aller Entscheider auf Kundenseite zu verstehen, bevor wir ein Angebot einreichen.	43%	stimmt	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
23	Unsere Umsatzprognosen sind zuverlässig.	45%	stimmt	es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf
24	Die Geschäftsführung selbst lebt die Best Practices vor, die sie von ihren Verkaufsverantwortlichen erwartet.	74%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
25	Der Verkaufsprozess unseres Unternehmens hilft uns, Aufträge zu gewinnen.	79%	stimmt	es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf
	Gesamtergebnis <60% es besteht erheblicher Verbesserungsbedarf <90% es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf >90% Gratulation, nur geringer Verbesserungsbedarf	63%		es besteht mittlerer Verbesserungsbedarf