

Selbstbewertung



Erfolgsfaktoren	IST	SOLL	Meine Gedanken
Unternehmensleitbild			Sind Mission, Vision, Normen und Werte klar definiert?
Vertriebsziele			Sind mittelfristige Ziele für Ergebnis, Umsatz, Zielmärkte, Liquidität, etc. definiert?
Leistungsportfolio			Sind wir mit unseren Kernleistungen und den geplanten Innovationen wettbewerbsfähig?
Kundenportfolio			Sind unsere Ziel- und Neukundenprofile scharf beschrieben und verankert?
Akquisemodell			Besteht ein schlüssiges Akquisemodell für Bestands- und Neukunden?
Vertriebsstrategie			Gibt es eine definierte Strategie, damit diese Vorhaben umgesetzt werden?
Vertriebsführung			Gibt es ein leistungsfähiges Führungsmodell, um diese Vorhaben täglich umzusetzen?

<u>Bemerkungen</u>

Bewerten Sie, wie Ihr Vertrieb aktuell aufgestellt ist, wenn Sie die 7 Säulen des Vertriebserfolgs realistisch beurteilen

- **1** = kritisch In diesem Bereich müssen wir besser werden, um unsere Ziele zu erreichen!
- **10** = optimal In diesem Bereich gibt es keine Optimierungsmöglichkeiten mehr!

Status-Check Vertrieb

Was ist der Status-Check Vertrieb?

Der Status-Check Vertrieb ist eine systematische Analyse der bestehenden Vertriebssituation. Das Ergebnis beurteilt, welche Potenziale genützt werden sollen, damit ein besserer Beitrag zur Erreichung der Vertriebsziele geleistet werden kann. Der Status-Check Vertrieb wurde für eine erste Analyse im Gesamtausmaß von vier Stunden entwickelt.

Wie läuft der Status-Check Vertrieb ab?

Die Analyse Ihrer Vertriebsleistung erfolgt nach einem vorgegebenen Prozess, in dem sieben Vertriebsthemen abgefragt werden. Der Status-Check Vertrieb beinhaltet eine Vorbereitung des Beraters anhand Ihrer Unternehmensbasisdaten, ein zweistündiges Interview, eine Auswertung, Präsentation und Diskussion der Ergebnisse mit Empfehlungen zur weiteren Vorgangsweise.

Den Info-Folder Vertrieb mit einer **Liste der Vertriebsexperten** finden Sie zum Download auf www.ubit-kaernten.at/vertriebsberatung

Kontakt: Wirtschaftskammer Kärnten, Fachgruppe UBIT T 05 90 90 4 – 775, karin.zezulka@wkk.or.at

Welche Unternehmen eignen sich dafür?

Der Status-Check Vertrieb richtet sich an kleinere und mittlere KMU mit einer Vertriebsorganisation, die an einer professionellen Evaluierung der Vertriebspotenziale interessiert sind. Die Optimierung der Absatzleistung ist ein wesentlicher Erfolgstreiber für den Unternehmenserfolg.

