

Checkliste Anforderungen an professionelle Verkäufer

Nutzen Sie als Coach die Checkliste, um Ihre Verkäufer auf den Prüfstand zu stellen und den Coachingbedarf im fachlichen und persönlichen Bereich festzustellen.

1 = sehr gut, 2 = gut, 3 = reicht aus, 4 = verbesserungswürdig, 5 = ungenügend

	Aufgabe	1	2	3	4	5
1.	Er versteht sich als Manager seines Kundenstammes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Er achtet auf eine umfassende Besuchsvorbereitung mit klaren Zielen und Prioritäten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Er beherrscht die sichere Verhandlungsführung und verliert sein Ziel nie aus dem Auge.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Er kann bei mehreren Gesprächspartnern das Gespräch zum Abschluss bringen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	Er kann jedes Gespräch mit Fragen führen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	Er kann in Verhandlungen und Gesprächen nach Sachebene und persönlicher Ebene unterscheiden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	Er hat das notwendige Stehvermögen bei der Neukundengewinnung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	Er hat eine überzeugende Ausstrahlung, Selbstsicherheit und gewandtes Auftreten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	Er ist flexibel und belastbar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10.	Er verfügt über betriebswirtschaftliche Kenntnisse und ist sicher in der Argumentation mit Kennzahlen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.	Er kennt die Strukturen der Branche, seines Gebietes und die Entscheidungswege beim Kunden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.	Er hat eine realistische Selbsteinschätzung seiner Stärken und Schwächen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.	Er identifiziert sich mit seinen Aufgaben und seinem Arbeitgeber.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.	Er zeigt Eigeninitiative und bringt eigene Ideen ein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.	Er hat guten Kontakt zu allen Entscheidern bei seinen Kunden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.	Er wird bei seinen Kunden als kompetenter Gesprächspartner wahrgenommen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.	Er verhält sich zielbewusst und verfügt über Durchsetzungsvermögen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18.	Er nutzt alle verfügbaren Kommunikationsmittel zur schnellen und klaren Kommunikation.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>