

Selbsteinschätzung - Fähigkeiten im Verkauf

Vorname: _____ Nachname: _____

Beurteilen Sie sich selbst und versuchen Sie einmal objektiv, Ihre Fähigkeiten im Verkauf festzustellen.	schwach	mit Lücken	normal	gut	sehr gut
1. Überzeugende Produktpräsentation					
2. Sichere Einwandbehandlung					
3. Zeit- und Selbstmanagement/-organisation					
4. Strukturiertes Verkaufsgespräch					
5. Überzeugend argumentieren					
6. Kaufwunsch emotional wecken					
7. Sicher abschließen					
8. Terminvereinbarung am Telefon					
9. Namen sicher behalten					
10. Ziele setzen und erreichen					
11. Kundenorientiert handeln					
12. Eigenmotivation und Begeisterung					
13. Vorbereitung auf Kundentermin					
14. Kreative Ideen umsetzen					
15. Beim Kunden Interesse wecken					
16. Gezielte Fragetechnik/sichere Bedarfsanalyse					
17. Interessenten zu Käufern machen					
18. Umgang mit Reklamationen/Beschwerden					
19. Beweis und Begründung im Verkauf					
20. Kommunikationsfähigkeit					
21. Beziehungsmanagement zu Kunden					
22. „Zu teuer“ – wie reagiere ich?					
23. Empfehlungsgeschäft					
24. Ihr Selbstvertrauen als Verkäufer					

Fremdeinschätzung - Fähigkeiten im Verkauf

Vorname: _____ Nachname: _____

Beurteilen Sie Ihren Mitarbeiter und versuchen Sie objektiv, seine Fähigkeiten im Verkauf festzustellen.	schwach	mit Lücken	normal	gut	sehr gut
1. Überzeugende Produktpräsentation					
2. Sichere Einwandbehandlung					
3. Zeit- und Selbstmanagement/-organisation					
4. Strukturiertes Verkaufsgespräch					
5. Überzeugend argumentieren					
6. Kaufwunsch emotional wecken					
7. Sicher abschließen					
8. Terminvereinbarung am Telefon					
9. Namen sicher behalten					
10. Ziele setzen und erreichen					
11. Kundenorientiert handeln					
12. Eigenmotivation und Begeisterung					
13. Vorbereitung auf Kundentermin					
14. Kreative Ideen umsetzen					
15. Beim Kunden Interesse wecken					
16. Gezielte Fragetechnik/sichere Bedarfsanalyse					
17. Interessenten zu Käufern machen					
18. Umgang mit Reklamationen/Beschwerden					
19. Beweis und Begründung im Verkauf					
20. Kommunikationsfähigkeit					
21. Beziehungsmanagement zu Kunden					
22. „Zu teuer“ – wie reagiere ich?					
23. Empfehlungsgeschäft					
24. Ihr Selbstvertrauen als Verkäufer					