

Vertriebsanalyse

für:

27.09.2015

A: Gebietsstruktur

Anzahl zu betreuender Filialen	
Anzahl aktiver Filialen	
Filiale mit der Besten Produktion	
Schlechteste Filiale	
Anzahl Mitarbeiter	
Anzahl Mitarbeiter mit selbständigem Verkauf	
Anzahl Mitarbeiter mit selbständiger Terminierung	
Bester Produzent	
Wichtigster Ansprechpartner	

B: Leistungsstruktur

Anzahl Verkaufsgespräche pro Woche	
Anzahl selbstvereinbarter Termine pro Woche	
Anzahl erhaltene Terminvereinbarungen	
Anzahl Termine mit Bankmitarbeiter	
Verhältnis Termine in Büro / beim Kunden	
Zeitaufwand	
Durchschnittliche Tagesproduktion	
Erfolgreichste Verkaufssparte	
Schlechteste Sparte	

C: Betreuungsstruktur

Tourenplan vorhanden	
Fixe Bürozeiten	
Teilnahme an Teamrunden	
Regelmäßiger Newsletter	
Belohnungssystem vorhanden	
Multiplikatorenschulungen	
Telefonische Erreichbarkeit	
Reaktionszeit bei Anfragen	

Vertriebsanalyse

D: Persönlichkeitsstruktur

An meinem Job motiviert mich ...	
Ich kann besonders gut ...	
Es gelingt mir nicht ...	
Die größten Problem habe ich ...	
Drei Punkte, die ich verbessern möchte ...	

E: Sonstiges

--