

Ihre Potenzial-Analyse



Bewerten Sie die derzeitige Ist-Situation und Ziele: Welche Stufe will (oder muss) Ihr Team erreichen?	Beurteilung						Priorität
	Schlecht		Mittel		Gut		
Schulnote:	6	5	4	3	2	1	
0. Die Basis: Zahlen, Daten, Fakten							
1. Datensätze und Datenbank-Struktur							
2. Automatisierte E-Mails halten das Kunden-Interesse warm							
3. Optimierte Landingpages ziehen die richtigen Leads an							
4. EVA meldet aktuelle Leads per E-Mail – ohne Google-Kosten!							
5. Terminvereinbarungs- und Erfolgsquote am Telefon							
6. Typgerechte Angebote verkaufen mehr, steigern die Erfolgsquote							
7. Verkaufsgespräche mit hoher Abschlussquote führen							
8. Die Entscheidungszentrale, das emotionale Kundengehirn, aktivieren							
9. Cross-Selling und Up-Selling Potenziale nach dem Abschluss ausschöpfen							
10. Wie bewerten Sie ihre Gesamt-Strategie?							



Empfehlung: Drucken Sie diese Seite aus und bewerten Sie die Punkte schriftlich „mit leichter Hand“. Dann können Sie nachher auf einen Blick erkennen, wo Ihr Team die größten Entwicklungs-Potenziale hat.

Termin- und Abschlussquoten verbessern:

Bitte „mit leichter Hand“ ausfüllen: **Ist-Situation** (z.B. „x“ in ein Kästchen) und **Ziele** in jeder Zeile markieren.

Zu Nr.	Aktivität	Wer?	Mit wem?	Bis Dat.	Prio.
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____

