

**Fragen zur Selbstüberprüfung**

- 1) Wie viele Kunden besuche ich im Durchschnitt jeden Reisetag?
  
- 2) Wie lange dauert bei mir im Durchschnitt ein Besuch?
  
- 3) Welche Ansprechpartner besuche ich vorwiegend (Technik, Einkauf, GL etc.)?
  
- 4) Wie hoch ist der durchschnittliche Auftragswert / Besuch bzw. Durchschnittsumsatz des Kunden?
  
- 5) Wer sind meine drei wichtigsten Kunden?
  
- 6) Wer sind meine 3 wichtigsten Nicht-Kunden?
  
- 7) Besuche ich vorbereitet mit Gesprächskonzept? Wie umfangreich?
  
- 8) Frage ich Kunden nach Empfehlungen? Jeden Kunden?

## *Realistische Selbsteinschätzung des Außendienstverkäufers*

- 9) Gibt es noch Informationen die mir zu dem einen oder anderen Kunden fehlen? – Welche ?
  
- 10) Analysiere ich Erfolge und Misserfolge?
  
- 11) Frage ich den Kunden warum er kauft / nicht kauft?
  
- 12) Sind Wegplanung und Besuchsrhythmus immer überlegt? Wie viel % spontan?
  
- 13) Wie viele Neukunden schaffe ich im Jahr, wie viele Altkunden sind abgesprungen?
  
- 14) Mit wie vielen Kunden tätige ich 80 % des Umsatzes,  
und ist der Pflegeaufwand für die restlichen 20 % im richtigen Verhältnis?
  
- 15) Welche Produkte verkaufe ich gut, welche wesentlich weniger und warum?
  
- 16) Wo verkauft meine Konkurrenz besser und warum?
  
- 17) Kann ich neue Anwendungsbereiche für bestimmte Produkte nützen?
  
- 18) Gibt es mögliche Kunden / Abnehmergruppen, die noch nicht bearbeitet wurden?
  
- 19) Ich arbeite lieber
  - a. Top Down (beginnend bei der GL)
  - b. lieber Bottom Up (beginnend beim Anwender)
  - c. über den Einkauf