

Verkaufsziele übertreffen – Wählen Sie bewusst Ihre Einstellung und arbeiten Sie an Ihren Kernkompetenzen

Checkliste	Das tue ich bereits	Hieran will ich arbeiten, mein konkretes Ziel ist
1 Definieren Sie Ihre Ziele schriftlich nach den SMART-Kriterien		
2 Überlegen Sie sich, welche Aufgaben einen Beitrag zur Erreichung Ihrer Ziele leisten		
3 Ordnen Sie Ihre Aufgaben nach Zielbeitrag: A-Aufgaben bringen Ihnen den höchsten Zielbeitrag, B-Aufgaben einen mittleren und C-Aufgaben den geringsten Zielbeitrag		
4 Bringen Sie eine Reihenfolge in die Bearbeitung Ihrer Aufgaben (A-Aufgaben vor B-Aufgaben vor C-Aufgaben)		
5 Verabschieden Sie sich von Aufgaben, die Ihnen nicht helfen, Ihre Ziele zu erreichen		
6 Bitten Sie Ihre Vorgesetzten, Sie zu unterstützen		
7 Arbeiten Sie zielgerichtet an Ihren Verkäuferfähigkeiten (Gesprächsvorbereitung, Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung, Abschlussphase, Nachbereitung)		
8 Arbeiten Sie an Ihren empathischen Faktoren (= Fähigkeit, die Gedanken, Emotionen, Absichten und Persönlichkeitsmerkmale anderer nachempfindend zu erkennen)		
9 Entwickeln Sie ein Kundenbegeisterungskonzept für Ihre Kunden. Bieten Sie Ihren Kunden konsequent Nutzen		
10 Beziehen Sie ihre Kollegen ein. Teilen Sie Erfahrungen, Tipps und Wissen		
11 Feiern Sie Ihre Erfolge. Immer wieder		