

Sich Zeit nehmen, um sich selbst mal ein paar Fragen zu stellen....

Welche Rahmenbedingungen und welche äußeren Umstände gefallen mir als Verkäufer besonders gut?

Welche Tätigkeit macht mir am meisten Spaß?

Welche besonderen Fähigkeiten (Talente) habe ich?

Warum habe ich mich für den Verkauf entschieden?

Was sind meine wichtigsten Prinzipien im Verkauf?

Was ist im Berufsleben wichtig für mich?

Was kann ich tun, um mich gut zu fühlen bei der Arbeit?

Warum sollte ein Kunde bei mir kaufen anstatt bei einem anderen?

Formulieren Sie Ihre Ziele

1. Mein Umsatzziel für das Jahr 200... sind _____ Euro.
2. Bis jetzt habe ich schon _____ Euro meines Umsatzziels erreicht.
3. Es bleibt eine Differenz von _____ Euro bis Ende 200...
4. Das entspricht noch etwa _____ Abschlüssen / Verträge (Durchschnitt).

Wie viele Personen kontaktiere ich durchschnittlich, um einen Interessenten/Termin zu gewinnen? (z.B. kontaktieren Sie 20 Personen für einen Interessenten/Termin)

_____ Personen

Wie viele Interessenten/Termine benötige ich typischerweise für einen Abschluss? (z.B. 5 Interessenten/Termine für einen Abschluss)

_____ Interessenten/Termine

Daraus folgt, dass ich pro Auftrag

_____ Personen x _____ Interessenten/Termine = _____ Kontakte benötige.
(z.B. 20 Personen x 5 Interessenten/Termine = 100 Kontakte)

Wie viele Abschlüsse brauche ich noch, um das Jahresumsatzziel 200... zu erreichen?

_____ Abschlüsse x _____ Kontakte = _____ Personen kontaktieren
(z.B. 20 Abschlüsse x 100 Kontakte = 2000 Personen kontaktieren)

_____ Personen kontaktieren : _____ Rest-Arbeitstage 200... =

_____ Personen pro Tag kontaktieren
(z.B. 2000 Personen kontaktieren : 200 Arbeitstage = 10 Personen pro Tag kontaktieren)