salegro
sales growth solutions

Checkliste
Kundenorientierte Vertriebsmitarbeiter

Für Führungskräfte zur Mitarbeitermotivation

- Kann ich sagen, dass ich ein Maximum an Motivation bei meinen Mitarbeitern dadurch erreiche, dass sich diese zu einem großen Anteil selbst steuern?
- Haben meine Mitarbeiter Freude an ihrer Arbeit?
- Arbeite ich nicht nur mit einem allgemein gehaltenen Anforderungsprofil, sondern auch mit individuellen und zukunftsgerichteten Profilkomponenten?
- Kennt jeder meiner Vertriebsmitarbeiter seine zukünftige Rolle im Sinne von Chancen und Risiken?
- Zeichnet sich meine Mannschaft durch ein starkes Wir-Gefühl aus und schließt dieses „Wir“ auch die Firma mit ein, für die sie arbeiten?
- Gibt es neben der materiellen Motivation auch Komponenten der immateriellen Motivation?
- Handelt es sich bei Innen- und Außendienstmitarbeitern um ein kundebezogen eingeschworenes Erfolgsteam?
- Werden speziell die Verkaufsinnendienstmitarbeiter in Erfolgsfeiern des Außendienstes mit einbezogen?
- Wird in meiner Organisation neben der Kundenzufriedenheit auch nach der Mitarbeiterzufriedenheit gefragt?
- Würden meine Mitarbeiter mich als Führungskraft freiwillig wiederwählen?
- Werden meine Mitarbeiter konsequent gemäß ihren Stärken und Talenten eingesetzt?

salegro GmbH | Luise-Ullrich-Straße 20 | 80636 München | Germany
T +49 89 818 909 98 | kontakt@salegro.de | www.salegro.de