



## Gesamtcheckliste: Aufgaben der Vertriebsleitung

### 1. Ziele setzen

- ➔ Haben wir die Chancen, Risiken, Stärken und Schwächen unserer Vertriebsorganisation analysiert und dokumentiert?
- ➔ Welche kundenbezogenen und mitarbeiterbezogenen Ziele haben wir daraus abgeleitet?

### 2. Rahmenbedingungen schaffen

- ➔ Haben wir ein passendes (zielführend und motivierend) Vergütungssystem für unsere Mitarbeiter installiert?
- ➔ Gibt es einen „Jahres-Kommunikationsplan“, der gleichermaßen interne Meetings wie Kundenveranstaltungen berücksichtigt?

### 3. Vertriebssteuerung

- ➔ Nach welchen Kriterien steuern wir unseren Vertrieb?
- ➔ Welche Instrumente setzen wir dazu ein?

### 4. Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter

- ➔ Berücksichtigen wir bei der Durchführung von internen wie externen Trainings in hohem Maße unsere eigenen Vertriebsprozesse?
- ➔ Nach welchen Grundsätzen motivieren und führen wir unser Vertriebsteam?

### 5. Veränderungsmanagement

- ➔ Haben wir einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess installiert?
- ➔ Nach welchem Vorgehensmodell realisieren wir notwendige Change-Projekte?

### 6. Checkliste Erfolgsfaktorenanalyse?

- ➔ Wissen wir, dass die Einstellung und Verhaltensweisen unserer Mitarbeiter für unseren Erfolg entscheidend sind?
- ➔ Handeln wir auch danach?

### Zusatzfrage:

Unterstützt der Vertriebsleiter die gesamte Vertriebsorganisation?