



## Effiziente Vertriebsprozesse

- ➔ Reflektiert unser Salesprozess den Akquisitionsprozess unserer Kunden? Falls nicht, arbeitet unser Prozess gegen uns?
- ➔ Gibt es einen KVP (Kontinuierlicher Verbesserungsprozess) für unseren Vertriebsprozess? Gute Vertriebsprozesse lernen aus dem Feedback der realen Welt.
- ➔ Kreiert unser Prozess Mehrwert? Gute Prozesse kreieren Mehrwert für unsere Kunden, unsere Vertriebsorganisation und jeden einzelnen Vertriebsmitarbeiter.
- ➔ Verbessert unser Prozess unsere Effektivität? Wenn er unsere Verkaufszyklen verlängert, ist ein Re-Design dringend nötig.
- ➔ Haben „alle“ Vertriebsmitarbeiter Erfolg mit dem Prozess? Ein guter Vertriebsprozess sollte auch durchschnittlichen Mitarbeitern ermöglichen, bessere Ergebnisse zu erzielen, nicht nur den Top-Performern.
- ➔ Ist unser Prozess skalierbar? Die Frage ist, ob unser Vertriebsprozess Wachstum ermöglicht, erleichtert oder verhindert.
- ➔ Sind unsere Weiter-Kriterien objektiv messbare Ereignisse, die trotzdem qualitative Kriterien beinhalten? Sonst schiebt unsere Verkäuferhoffnung zu viele potenzielle Kunden aus dem Bauch heraus eine Stufe weiter.