salegro
sales growth solutions

Checkliste Vertriebsstrategie

Wie stark denken und handeln wir strategisch?

- Arbeiten wir nach klar definierten Vertriebszielen, herunter gebrochen aus der Vertriebsvision?
- Reagieren wir flexibel und gleichzeitig fokussiert auf Veränderungen der Rahmenbedingungen?
- Verlieren wir nie unsere relativen Stärken und Erfolgspotenziale aus den Augen?
- Ist unser Informationsmanagement darauf ausgerichtet, was für uns wirklich zielführend wichtig ist?
- Ist unsere klar definierte Zielgruppe immer Richtschnur für unsere Aktivitäten?
- Machen wir uns häufig Gedanken über bessere Problemlösungen für unsere Zielgruppe?
- Setzen wir neue Impulse etc. auch konsequent genug um, statt diese irgendwo abzulegen und zu vergessen?
- Basiert unsere Entscheidungsfindung auf festgelegten Kriterien?
- Haben wir in unserer Zeitplanung auch Luft für mittel- und langfristig wichtige Dinge eingeplant?
- Reservieren wir uns regelmäßig strategische Planungszeit, um unsere gesamte Geschäftspolitik zu überprüfen?

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