

## Checkliste - Vertriebssteuerung

Es fällt mir leicht, geeignete Vertriebsmitarbeiter zu finden.	Ja	Nein
Für neue Vertriebsmitarbeiter habe ich einen detaillierten Einarbeitungsplan.	Ja	Nein
Für meine Vertriebsmitarbeiter habe ich einen Jahres-Schulungsplan für technisches Wissen und verkäuferisches Wissen.	Ja	Nein
Für meine Vertriebsmitarbeiter habe ich eine klare Stellenbeschreibung.	Ja	Nein
Für meine Vertriebsmitarbeiter habe ich klare Vorgaben für Umsatz, Deckungsbeitrag, Neugeschäft.	Ja	Nein
Die Vorgaben beziehen sich auf das Geschäftsjahr und aufgeteilt auf Quartale.	Ja	Nein
Die Quartale sind unterschiedlich gewichtet.	Ja	Nein
Für meine Vertriebsmitarbeiter habe ich ein leistungsorientiertes Entlohnungssystem.	Ja	Nein
Für meine Vertriebsmitarbeiter habe ich genügend Ideen für ein Leistungsanreizprogramm.	Ja	Nein
Für meine Vertriebsmitarbeiter habe ich ein überschaubares Reporting- und Vertriebssteuerungssystem.	Ja	Nein
Ich kann jederzeit feststellen, wie aktiv und effizient meine Vertriebsmitarbeiter sind.	Ja	Nein

Bitte beantworten Sie diese Fragen im eigenen Interesse ganz realistisch.