

Selbstbewertung für Mitarbeiter

Vertriebseffizienz/Kundenorientierung

Name:

Firma:

E-mail:

Tel.:

Bewerten Sie jede Frage auf einer Skala von 1 bis 5
3="Mühsam und lästig"

1= „Ich habe es voll unter Kontrolle“

5="Das kostet mich Geld, Zeit und Kopfschmerzen. Muß schnell geändert werden"

Ich habe keine Systematik, die es mir erlaubt, die Ergebnisse meiner Anrufe auszuwerten.	1	2	3	4	5
Ich habe niemanden, der mich in schwierigen Kundengesprächen coached.	1	2	3	4	5
Ich habe oft Schwierigkeiten, den Hörer in die Hand zu nehmen und Kunden ohne unmittelbaren Grund anzurufen.	1	2	3	4	5
Es ist schwierig am „Vorzimmer“ vorbeizukommen.	1	2	3	4	5
Ich habe zu viele Dinge zu tun und nicht genug Zeit dafür.	1	2	3	4	5
Ich mache zu viel unbezahlte Beratung.	1	2	3	4	5
Ich habe keine persönlichen Ziele, die mich auf Linie halten, wenn die Dinge nicht laufen, wie ich will.	1	2	3	4	5
Ich lassen den Kunden den Gesprächsverlauf bestimmen, da ich ihn sowieso nicht beeinflussen kann.	1	2	3	4	5
Ich fühle mich unter Druck, wenn viel Geld auf dem Spiel steht.	1	2	3	4	5
Absagen machen mir schwer zu schaffen.	1	2	3	4	5
Ich verschwende Zeit mit Kunden, da ich einen Vorschlag mache und dann merke, dass					
sie Ihre Gründe verschwiegen haben, warum sie mich sprechen wollten.	1	2	3	4	5
sie nicht an einer Problemlösung interessiert sind/ich das Problem nicht lösen kann.	1	2	3	4	5
kein Geld da ist bzw. nicht genug Geld.	1	2	3	4	5
es andere Entscheidungsträger gibt.	1	2	3	4	5
Zu viele Interessenten wollen erst den Wettbewerber prüfen.	1	2	3	4	5
Ich habe Probleme mit Einwänden und Druck umzugehen bzgl. Preis oder Gebühren.	1	2	3	4	5
Interessenten wollen zu oft „nochmals überdenken“ und ich verliere Zeit, ihnen hinterher zu telefonieren.	1	2	3	4	5