



Selbsttest

Durch diesen Selbst-Test erhalten Sie die Möglichkeit
zusätzliches Potenzial für „mehr aktive Verkaufszeit“ aufzudecken.

Es geht nicht darum mehr Zeit im Büro zu verbringen,
sondern darum seine „Verkaufszeit“ so zu nutzen,
dass mehr Verkaufsgespräche stattfinden können.

**Impulse, Ideen und Möglichkeiten
zur Umsetzung und Veränderung
erhalten Sie im Verkaufstraining.**

Verdoppeln der aktiven Verkaufszeit

Gewohnheit – Disziplin		Datum:			Name:		
Nr.	Eigenschaft	Ist-Zustand	schon ideal	kann ich optimieren	neue Gewohnheit annehmen	Maßnahmen zur neuen Gewohnheit	Ge-schätzter Zeit-gewinn
1	Bin ich morgens zu einer festgelegten Zeit am Arbeitsplatz? <i>(Im Innen- oder Außendienst, fester Rhythmus, Routine, etc)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
2	Um wie viel Uhr starte ich mit dem „Verkauf“? <i>(tatsächliche Kontaktaufnahme zu Interessenten und Kunden, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
3	Wie viele Pausen mache ich über den Tag verteilt? <i>(Kaffeepausen, Mittagspause, Abendessen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
4	Lege ich Pausen zu festgelegten Zeiten ein? <i>(Plane ich optimal oder sind Pausen eher „zufällig“?)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
5	Wie lange sind meine Pausen insgesamt? <i>(in Stunden über den Tag verteilt)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
6	Wie lange ist meine „aktive“ Verkaufszeit pro Tag? <i>(reine Verkaufszeit! – netto!)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
7	Führe ich meine „aktive Verkaufszeit“ zu festgelegten Zeiten aus? <i>(Rhythmus, immer gleiches Verhalten, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
8	Kann ich konzentriert Arbeiten? <i>(körperlich und geistig, Störung am Arbeitsplatz, etc.</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
9	Habe ich die Eigenschaft Begonnenes zu Ende bringen? <i>(Motivation, Lust, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
10	Gebe ich schnell auf wenn Probleme auftreten? <i>(Durchhaltevermögen, Wille, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
11			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
12			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Verdoppeln der aktiven Verkaufszeit

Gewohnheit – Verhalten		Datum:			Name:		
Nr.	Eigenschaft	Ist-Zustand	schon ideal	kann ich optimieren	neue Gewohnheit annehmen	Maßnahmen zur neuen Gewohnheit	Geschätzter Zeitgewinn
1	Ist mir jede Ablenkung willkommen? <i>(Schwatzen mit Kollegen, eMails, Post, Internet surfen, Privates, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
2	Möchte ich (jedem) alles recht machen? <i>(NEIN sagen können, freiwillig Jobs übernehmen, zu viele Gedanken machen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
3	Möchte ich immer erreichbar sein? <i>(Handy, eMail, keine Rufumleitung, auch privat erreichbar, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
4	Möchte ich für alles selbst zuständig sein? <i>(nicht delegieren, Dinge an sich nehmen, wenig Vertrauen in Mitarbeiter, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
5	Lasse ich mich leicht demotivieren? <i>(Durch Ereignisse, Gespräche mit Kollegen und Interessenten oder Kunden, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
6	Neige ich dazu Kritik persönlich zu nehmen? <i>(leicht verletztlich sein, nachdenklich werden, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
7	Konzentriere ich mich auf das Wesentliche? <i>(aktive Verkaufszeit, Wichtiges, Anbahnung, Abschluss, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
8	Schiebe ich Arbeit vor mir her? <i>(Aufschieberitis, immer und immer wieder)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
9	Arbeite ich nach Plan? <i>(regelmäßige Tätigkeiten wie "anrufen", etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
10	Lese und beantworte ich eMails sofort wenn ich sie erhalte? <i>(eMail-Programm häufig / immer geöffnet, Pop-Up-Fenster aktiviert, Alarmton, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
11	Schau ich „sofort“ in die Post wenn ich sie erhalte? <i>(öffnen und weglegen, sofort bearbeiten, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
12	Sind „interne“ Besprechungen effektiv durchgeführt? <i>(Agenda, kurz und knackig, Ergebnisse, ToDo's, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Verdoppeln der aktiven Verkaufszeit

Gewohnheit – Fertigkeiten im Verkaufsgespräch		Datum:			Name:		
Nr.	Eigenschaft	Ist-Zustand	schon ideal	kann ich optimieren	neue Gewohnheit annehmen	Maßnahmen zur neuen Gewohnheit	Ge-schätzter Zeit-gewinn
1	Bin ich auf Gespräche vorbereitet? <i>(Informationen beschafft, versch. Checklisten erstellt, Fragen vorbereitet, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
2	Kann ich das Gespräch steuern? <i>(genau hinhören, gute Fragen stellen, Ziele vor Augen, Kundenergründung, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
3	Bespreche ich das Wesentliche? <i>(Bedürfnisse herausfinden, eigene Ziele beachten, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
4	Komme ich rasch auf das Thema zu sprechen? <i>(Small-Talk, selbst viel reden, interessant sein, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
5	Bin ich durchweg aufmerksam? <i>(Aufmerksamkeit, Signale und Reaktionen beachten, mich darauf einstellen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
6	Habe ich den Mut zum Abschluss wenn es so weit ist? <i>(Kaufsignale beachten, eigene Sicherheit, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
7	Ist meine Gesprächsführung zielstrebig? <i>(Konzentration, Verkaufen und helfen wollen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
8	Habe ich Checklisten für eingehende Anrufe? <i>(verschiedene Situationen, griffbereit, geübt, optimiert, dabei natürlich sein, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
9	Hole ich mir automatisch Weiterempfehlungen? <i>(regelmäßig, Formulierungen parat, Mut vorhanden, Vorgehensweise, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
10			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
11			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
12			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Verdoppeln der aktiven Verkaufszeit

Gewohnheit – Organisation / Arbeitsplatz		Datum:			Name:		
Nr.	Eigenschaft	Ist-Zustand	schon ideal	kann ich optimieren	neue Gewohnheit annehmen	Maßnahmen zur neuen Gewohnheit	Ge-schätzter Zeit-gewinn
1	Mache ich eine schriftliche Zielplanung? <i>(Jahres-, Wochen- und Tagesplanung, wann, was erreichen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
2	Plane ich meine (tägliche) Arbeitszeit? <i>(wann, was erledigen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
3	Habe ich genügend Adressen um flüssig arbeiten zu können? <i>(mind. nächsten Tag vorbereitet, Reserve-Adressen, ohne Unterbruch, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
4	Sind meine Adressen gut aufbereitet? <i>(Telefonnummern, Ansprechpartner, Argumente für das Gespräch, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
5	Bin ich Perfektionist? <i>(alles Perfekt haben wollen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
6	Habe ich einen Überblick über meine Aufgaben? <i>(Zusammenhänge kennen, Prioritäten, Status des Projektes, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
7	Verbringe ich immer wieder Zeit mit suchen von Informationen? <i>(Zettelwirtschaft, Papierstapel, in Ordnern, auf Festplatten, eMails, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
8	Ist mein Schreibtisch „Lagerfläche“ für unerledigte Arbeiten? <i>(„Volltischler“, Papierstapel, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
9	Hat meine Ablage System? <i>(finden von Vorgängen / Informationen, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
10	Entsorge ich alte Informationen (Papier, eMails, Zeitungen, etc.)? <i>(wegschmeißen, löschen, Mut zur Lücke, etc.)</i>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
11			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
12			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

