

## Sollten Sie Ihren Innendienst zur Vertriebsassistenz weiterentwickeln?



**INSTITUT RITTER**  
Wir entwickeln Unternehmen.

Überprüfen Sie Entwicklungschancen Ihrer Arbeit mit Kunden- & Mitarbeitern!

---

### Hinweis

Im nachfolgenden Kurzcheck haben wir im Sinne besserer Lesbarkeit in den Fragen jeweils die männliche Form gewählt. Alle Fragestellungen beziehen sich selbstverständlich immer auf **Ihren Mitarbeiter** oder auf **Ihre Mitarbeiterin** im Innendienst.

<b>Wie professionell ist Ihre Kundenarbeit?</b>	<b>JA</b>	<b>NEIN</b>
Ist Ihr Kundenbestand verkaufswirksam klassifiziert?		
Sind jedem Mitarbeiter die Kriterien dieser Klassifizierung vertraut?		
Kann jeder Mitarbeiter mit der Klassifizierung arbeiten?		
Versteht jeder Mitarbeiter Ihr Klassifizierungssystem?		
Werden Kundenkontakte systematisch für aktive Vertriebsarbeit genutzt?		
Gibt es festgelegte Betreuungsstandards für die Kundenklassen?		
Kennt jeder Mitarbeiter diese Betreuungsstandards?		
Arbeitet jeder Mitarbeiter nach diesen Betreuungsstandards?		
Bringen die Betreuungsstandards Effizienzvorteile, indem sie z.B. Zeit sparen oder zur Kundenbindung beitragen?		
Gibt es für besondere Kunden besondere Betreuungsleistungen?		
Gibt es besondere Serviceideen, die Kunden nachhaltig binden und Empfehlungen auslösen?		

## Sollten Sie Ihren Innendienst zur Vertriebsassistenz weiterentwickeln?



**INSTITUT RITTER**  
Wir entwickelN Unternehmen.

Überprüfen Sie Entwicklungschancen Ihrer Arbeit mit Kunden- & Mitarbeitern!

---

<b>Wie professionell ist Ihre Zusammenarbeit mit Ihrem Innendienst?</b>	<b>JA</b>	<b>NEIN</b>
Hat Ihr Mitarbeiter ein klares Aufgabenprofil?		
Kennt Ihr Mitarbeiter die Erwartungen an seine Arbeitsleistung?		
Arbeitet Ihr Mitarbeiter aktiv vertriebsorientiert mit?		
Denkt Ihr Mitarbeiter unternehmerisch mit und arbeitet eigenverantwortlich?		
Hat Ihr Mitarbeiter einen „eigenen“ Kundenbestand?		
Terminiert Ihr Mitarbeiter messbar im Bestand?		
Bringt sich Ihr Mitarbeiter mit vertriebsorientierten Ideen ein?		
Geht Ihr Mitarbeiter souverän in den telefonischen und persönlichen Kundenkontakt?		
Kennt Ihr Mitarbeiter Ihre Ziele, die Ihres Betriebes und hat er eigene Ziele?		
Sind Ihre Besprechungen effektiv und ergebnisorientiert?		
Versteht Ihr Mitarbeiter Ihre Maßnahmen und Handlungen und zieht mit am gleichen Strang in die gleiche Richtung?		
Kann Ihr Mitarbeiter eventuelle Auszubildende und weitere Innendienstmitarbeiter ergebnisorientiert anleiten?		
Koordiniert Ihr Mitarbeiter eventuelle Kollegen und kontrolliert Ergebnisse?		