

CHECKLISTE ZUM UNTERNEHMERERFOLG

Diese Liste dient dazu, sich selbst zu analysieren und alle für den Unternehmenserfolg wichtigen Punkte selbstkritisch zu hinterfragen. Danach können Sie sehen, woran Sie arbeiten können. Es macht durchaus Sinn, diese Liste zu erarbeiten und dann das Buch „Echt Ehrlich“ zu lesen.

Schreiben Sie in die rechte Spalte Ihre Bewertung von 1-10 (1 dringend verbesserungswürdig bis 10 perfekt und nicht mehr zu verbessern) hinein.

| Themen | Skala von 1 – 10 (1 gar nicht 10 perfekt) |
|---|--|
| Wie positiv denken Sie über Verkäufer? | |
| Wie gehen Sie mit Umsatzdruck um? | |
| Wie gehen Sie mit Ablehnung um? | |
| Wie gehen Sie mit Konkurrenz um? | |
| Haben Sie Verständnis für Ihre Kunden? | |
| Können Sie ihre Ängste akzeptieren? | |
| Können Sie Ihre Kunden wertschätzen? | |
| Kennen Sie Ihre Misserfolgsfaktoren? | |
| Kommen Sie mit dem Erfolgsschlüssel klar? | |
| Können Sie sich Ruhe gönnen? | |
| Kennen Sie Ihre Stärken und Schwächen? | |
| Können Sie zu Ihren Schwächen stehen? | |

CHECKLISTE ZUM UNTERNEHMERERFOLG

| | |
|---|--|
| Kennen Sie Ihre Werte? | |
| Kennen Sie Ihr Selbstbild und Fremdbild? | |
| Passen Selbstbild und Fremdbild zueinander? | |
| Können Sie Feedback von anderen holen? | |
| Haben Sie eine kraftvolle Vision? | |
| Haben Sie eine klare Mission? | |
| Haben Sie Ihre Ziele formuliert? | |
| Kennen Sie Ihre Zielgruppe? | |
| Kennen Sie deren Bedürfnisse? | |
| Kennen Sie Ihre Wettbewerber? | |
| Haben Sie Ideen, sich eine Lücke zu suchen? | |
| Wie gut ist Ihr Alleinstellungsmerkmal? | |
| Haben Sie eine aussagekräftige Positionierung? | |
| Wissen Sie, was Ihnen Energie gibt? | |
| Stehen Sie zu dem Wort Verkäufer? | |
| Wie gut hören Sie zu? | |
| Wie achtsam sind Sie? | |
| Kennen Sie die menschlichen Ebenen? | |
| Wie gut erkennen Sie das Sein? | |
| Wie gut vertrauen Sie dem Prozess? | |
| Haben Sie für sich eine klare Definition, wie | |

CHECKLISTE ZUM UNTERNEHMERERFOLG

| | |
|--|--|
| für Sie ehrliches Verkaufen aussieht? | |
| Wie entspannt telefonieren Sie? | |
| Haben Sie einen konkreten Plan für Ihr Verkaufsgespräch? | |
| Kennen Sie die Kaufmotive Ihres Kunden? | |
| Erkennen Sie die Sprache Ihres Kunden? | |
| Sind Sie firm mit den Fragen der Analysephase? | |
| Wie einfach können Sie präsentieren? | |
| Wie stark ist Ihr Gespräch von Fachbegriffen geprägt? | |
| Wie gut gehen Sie ausschließlich auf die Wünsche des Kunden ein und ergänzen nicht ständig eigene Ideen? | |
| Kommen Sie dann auch zügig zum Abschluss? | |
| Fragen Sie nach Empfehlungen? | |
| Haben Sie ein Gefühl, zu wissen, wie Sie beliebt werden? | |