

Inwieweit das **profil360grad**® auch für Ihr Unternehmen nützlich sein kann, können Sie vielleicht schon anhand einer ersten, eigenen Bewertung der nachfolgend beschriebenen Kriterien feststellen.

	Trifft voll und ganz zu	Trifft im Wesentlichen zu	Trifft teilweise zu	Trifft in geringem Maße zu	Trifft überhaupt nicht zu	Nicht bekannt
<i>Problemfelder im Rahmen der Marktbearbeitung</i>						
Das Unternehmen betreibt keine aktive Kundendifferenzierung und auch Kundenpriorisierung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es besteht kein gezieltes Kundenbindungsmanagement und die Geschäftsbeziehungen mit wichtigen Kunden werden nicht systematisch gemanagt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Das Konditionensystem gegenüber den Kunden ist undurchschaubar und nicht systematisch geregelt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In der Zusammenarbeit mit Absatzmittlern ist die Aufgabenverteilung unklar geregelt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aufgrund mehrerer, parallel existierender Vertriebswege (so genanntes Mehrkanalsystem) bestehen Reibungsverluste durch ungelöste Konflikte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Problemfeld „Mitarbeiterverhalten im Vertrieb“</i>						
Es dominiert die produktorientierte Verkaufsperspektive, die vom eigenen Leistungsangebot und nicht vom Bedürfnis des Kunden ausgeht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Der Außendienst steht nicht uneingeschränkt zum Unternehmen und kommuniziert dies vielleicht auch in den Kundengesprächen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es ist eine extrem starke Preisorientierung des Außendienstes feststellbar, die eventuell eigene Defizite kaschieren soll.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Der Vertrieb setzt keine innovativen Instrumente und Ideen bei der Kundenbearbeitung ein, um Preisnachlässe zu vermeiden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Problemfeld „unternehmensinterne Abläufe“</i>						
Zwischen Abteilungen bestehen Schnittstellenprobleme, die die Vertriebsarbeit erschweren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es ist ein egoistisches Verhalten der Abteilungen feststellbar, welches zu Informationsdefiziten, Doppelarbeit und unkoordinierte Verhaltensweisen führt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Administrative Tätigkeiten führen zu einer Überbelastung des Außendienstes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Problemfeld „unternehmensinternes Informationssystem“</i>						
Der Außendienst verfügt nicht über umfangreich verwertbare, systematisch aufgearbeitete Markt- und Kundendaten, so dass es Defizite in den kundenbezogenen Informationen gibt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es existieren keine aussagefähigen und klaren Informationen über die Profitabilität einzelner Kunden bzw. Kundengruppen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Problemfeld „Anreizsysteme im Vertrieb“</i>						
Für den Vertrieb existieren keine produktivitätsorientierte Anreizsysteme sondern mengenorientierte Anreizsysteme.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sollten zumindest einige der beschriebenen Defizite auf Ihren Vertriebsbereich zutreffen, kann es Sinn machen, sich über **profil360grad**® oder **konzept360grad**® ausführlicher zu informieren.