

Checkliste für das Onboarding im Vertrieb

PRE-BOARDING

- Senden Sie ein Willkommenspaket
- Kommunikation vor dem Start

GRUNDLAGEN FÜR DEN ERSTEN TAG

- Arbeitsplatz vorbereiten
- Orientierungssitzung durchführen
- Erledigung von Verwaltungsaufgaben

PRODUKT- UND SERVICESCHULUNG

- Planung von Produkt-/Dienstleistungsschulungen
- Vereinbaren Sie Hospitationen bei erfahrenen Verkäufern

VERKAUFSPROZESS UND TOOLS

- Einen Überblick über den Verkaufsprozess geben
- Schulungen zu CRM und anderen Vertriebstools

UNTERNEHMENSRICHTLINIEN UND -VERFAHREN

- Überprüfung des Verhaltenskodex und der ethischen Leitlinien
- Besprechung der verkaufsspezifischen Richtlinien

ZIELE UND ERWARTUNGEN

- Festlegung klarer Leistungskennzahlen und Ziele
- Diskutieren Sie berufliche Entwicklungswege

MENTORING UND UNTERSTÜTZUNG

- Zuweisung eines Mentors aus dem Verkaufsteam
- Planen Sie regelmäßige Besprechungen mit Managern und Mentoren

Steigern Sie Ihren Umsatz mit noCRM

- ✓ Rationalisieren und optimieren Sie Ihren Verkaufsprozess
- ✓ Verbessern Sie die Zusammenarbeit und das Management von Teams
- ✓ Effektives Lead-Management und mehr Geschäftsabschlüsse

Kostenlose Testversion starten

no|crm.io

