

# Verkaufstraining Außendienst – verkauft Ihr Team schon konsequent oder nur engagiert?

Beantworten Sie jede Frage ehrlich – am besten mit Blick auf das gesamte Team:

## Kundengewinnung:

Kann Ihr Außendienst in 60 Sekunden überzeugend erklären, warum ein Zielkunde seinen bisherigen Lieferanten aufgeben sollte?

 Nein  Neutral  Ja

## Preisverhandlung:

Durchschaut Ihr Team gängige Einkaufstricks – und bleibt souverän, ohne vorschnell Rabatte oder Boni zu gewähren?

 Nein  Neutral  Ja

## Angebotsnachverfolgung

Baut Ihr Außendienst Verbindlichkeit im Angebotsprozess auf und schreibt nicht nur Angebote, sondern macht daraus auch systematisch Aufträge?

 Nein  Neutral  Ja

## Kaltakquise und Terminvereinbarung:

Wirkt Ihr Team am Telefon verbindlich und relevant – oder landet es regelmäßig auf der „Schicken Sie mal was“-Schiene?

 Nein  Neutral  Ja

## Gesprächsführung im Außendienst:

Führen Ihre Verkäufer Gespräche strukturiert und zielgerichtet – oder eher spontan, ohne strategischen Gesprächsaufbau?

 Nein  Neutral  Ja

## Umsatz- und Abschlussorientierung:

Gibt es im Team eine gesunde Abschlusskultur – oder werden Kaufentscheidungen oft „dem Kunden überlassen“?

 Nein  Neutral  Ja

## Einwandbehandlung:

Reagiert Ihr Außendienst souverän auf typische Einwände wie „zu teuer“, „wir sind zufrieden“ oder „kein Bedarf“ – oder wirken die Antworten hilflos oder ausweichend?

 Nein  Neutral  Ja

## Selbstvertrauen und Haltung:

Treten Ihre Außendienstmitarbeiter mit innerer Klarheit, Respekt auf Augenhöhe und echtem Verkaufswillen auf – oder eher wie Bittsteller?

 Nein  Neutral  Ja

## Kundenbindung und Folgegeschäft:

Nutzt Ihr Außendienst systematisch Gesprächsanlässe für Cross-Selling, Upselling oder Reaktivierung – oder bleibt es bei reiner Bestellabwicklung?

 Nein  Neutral  Ja

## Lern- und Veränderungsbereitschaft:

Sind Ihre Mitarbeitenden offen für neue Methoden – oder dominieren Routinen, Ausreden oder Widerstände gegen Veränderungen?

 Nein  Neutral  Ja

## Auswertung:

Jetzt anfragen

Wenn Sie bei mehr als drei Fragen zögern oder Verbesserungspotenzial sehen, ist ein gezieltes, praxisnahes Verkaufstraining für Ihr Außendienstteam sinnvoll. Sprechen Sie mich gerne unverbindlich an.

### Oliver Schumacher | Verkaufstrainer

Katharinenstraße 3

49809 Lingen/Ems

(05 91) 610 44 16

[info@oliver-schumacher.de](mailto:info@oliver-schumacher.de)

[oliver-schumacher.de](http://oliver-schumacher.de)



Oliver  
Schumacher  
Ehrlichkeit verkauft.