



Ausbildungs- und Einarbeitungsplan Verkäufer

Frau/Herr ... , ... Einarbeitung ab 01. Dezember 2018

Konzept

1. Monat

1. Woche:

Kennenlernen des Bereiches Vertrieb des Unternehmens,
Übernahme der Arbeitsmaterialien,
Kennenlernen des für den Vertrieb relevanten Personals des Unternehmens,
CRM-Schulung,
Selbststudium Intranet Vertriebshandbuch,

02.12.2018 Vertriebsmeeting

2. Woche:

Schulung durch Vertriebsleiter,
Besichtigung der Abteilung Projektplanung,
Selbststudium Intranet Vertriebshandbuch,

10. – 11.12.2018 Marketingworkshop 2019

3. Woche:

Schulung durch Vertriebsleiter,
Kennenlernen der Produktion – Begleitung Produktionsleiter,
Praxistage in der Produktion,

Besuch offenes Seminar „Verkaufsstrategien für Gewinner“

4. Woche:

Mitarbeit mit Projektentwicklung

Grundsätzlich gilt: Montags Gespräche zur Vertriebssteuerung mit dem Vertriebsleiter:

- Aktivitäten der vorangegangenen Woche,
- Durchsprache aller Interessenten,
- Abstimmung der weiteren Aktivitäten in der laufenden Woche.

2. Monat

2. Woche:

Mitarbeit mit „Profi-Kollegen“ im Außendienst
Selbststudium Intranet Vertriebshandbuch,



3. Woche:

Mitarbeit mit „Profi-Kollegen“ im Außendienst
Selbststudium Intranet Vertriebshandbuch,

4. Woche:

erste Verkaufsgespräche alleine mit Vertriebsleiter
Selbststudium Portal,

5. Woche:

Verkaufsgespräche alleine mit Vertriebsleiter
Selbststudium Intranet Vertriebshandbuch,

Besuch offenes Seminar „Überlegene Verkaufskompetenz“

Grundsätzlich gilt: Montags Gespräche zur Vertriebssteuerung mit dem Vertriebsleiter:

- Aktivitäten der vorangegangenen Woche,
- Durchsprache aller Interessenten,
- Abstimmung der weiteren Aktivitäten in der laufenden Woche.

3. Monat

1. – 4. Woche:

Verkaufsgespräche alleine,
Selbststudium Intranet Vertriebshandbuch,

Besuch offenes Training „Heißer Stuhl“

Grundsätzlich gilt: Montags Gespräche zur Vertriebssteuerung mit dem Vertriebsleiter:

- Aktivitäten der vorangegangenen Woche,
- Durchsprache aller Interessenten,
- Abstimmung der weiteren Aktivitäten in der laufenden Woche.

Ab 4. Monat

Grundsätzlich gilt: Montags Gespräche zur Vertriebssteuerung mit dem Vertriebsleiter. Das kann ab dem 4. Monat alle zwei Wochen auch telefonisch geschehen:

- Aktivitäten der vorangegangenen Woche,
- Durchsprache aller Interessenten,
- Abstimmung der weiteren Aktivitäten in der laufenden Woche.



HINWEISE

- + Der Ausbildungs- und Einarbeitungsplan ist verbindlich
- + Es werden klare Zielvereinbarungen getroffen
- + Durchgängiges Controlling:
 - Kennzahlen,
 - Arbeitsmethodik / Marktbearbeitung,
 - Forecast Projektvorschläge und Nachverfolgung,
 - etc.

Ort, den ...

Vorname Name
Vertriebsleiter

Vorname Name
Verkäufer