

# Vertriebs-Benchmark-Analyse

20% des Außendienstes erbringen „Top-Leistungen“.

50% des Außendienstes sind im akzeptablen Mittelfeld.

30% des Außendienstes müssen kontrolliert werden.

Warum dann also 100% Mitarbeiter schulen/trainieren?

„The Profile™“ erkennt im Benchmark die Stärken und Schwächen aller Mitarbeiter und gibt gezielte Antworten auf den Coaching- /Schulungsbedarf. Ermitteln Sie die Produktivität des Außendienstes. Wenn Sie dann eine 30%ige Effizienzsteigerung erreichen, haben Sie das Umsatzziel sicher. Fangen Sie also bei den 30 schwachen an, um mit diesen eine bessere Performance zu erzielen.

>> Vergeudete Stärken sind wie „Sonnenuhren im Schatten“ <<  
 [Benjamin Franklin]



Firmenname:

Abteilung:  Mitarbeiter in der Abteilung:

Position:

### Verkauf pro Abteilung

Aktueller Verkauf:	<b>789.225,00 €</b>
Zeitraum:	Monat
Verkaufsziel:	1.000.000,00 €
Differenz:	-210.775,00 €
Verkauf zum Ziel in %:	78,92%

### Personalkosten pro Abteilung

Einkommen:	87.000,00 €
Zeitraum:	Monat
Provision:	12.500,00 €
Bonus:	0,00 €
Andere:	30.000,00 €
Personalkosten gesamt:	<b>129.500,00 €</b>

Relation vom Verkauf : Personalkosten

### Messung der Produktivität

Relation vom Verkaufsziel : Personalkosten

Bei Erhöhung der Produktivität um: können Sie Ihren Umsatz erhöhen um: Neuer aktueller Verkauf: Neue Relation vom Verkauf : Personalkosten

Bei Erhöhung der Produktivität um:	können Sie Ihren Umsatz erhöhen um:	Neuer aktueller Verkauf:	Neue Relation vom Verkauf : Personalkosten
10,00%	78.922,50 €	868.147,50 €	6,70 :1
12,50%	98.653,13 €	887.878,13 €	6,86 :1
15,00%	118.383,75 €	907.608,75 €	7,01 :1
20,00%	157.845,00 €	947.070,00 €	7,31 :1
25,00%	197.306,25 €	986.531,25 €	7,62 :1
30,00%	236.767,50 €	1.025.992,50 €	7,92 :1
35,00%	276.228,75 €	1.065.453,75 €	8,23 :1
40,00%	315.690,00 €	1.104.915,00 €	8,53 :1
45,00%	355.151,25 €	1.144.376,25 €	8,84 :1
50,00%	394.612,50 €	1.183.837,50 €	9,14 :1

Den „Produktivitäts-Rechner“ erhalten Sie gratis von mir bei der Präsentation.  
[www.profiler-bost.de](http://www.profiler-bost.de)