

5 Meetings, die jedes Sales-Team braucht um seine Ziele zu erreichen

B2B-Vertrieb mit System von Udo Zefferer



Daily Briefing [Präsenz o. remote · Call]	Weekly Deal-Session [Präsenz o. remote · Video]	Monthly Umsatz-Review [Präsenz o. remote · Video]	Quarterly Strategie-Review [Präsenz als off-side]	Yearly Sales-Strategie [Präsenz als off-side]
Dauer: 15 min. Focus und Support	Dauer: max. 60 min. Operatives Coaching	Dauer: max. 90 min. Umsatz & Prozess	Dauer: 1 Tag Kultur & Alignment	Dauer: 2 Tage Ziele und Strategie
Ziele: Hauptaktivitäten für den Tag Probleme · Lösungen Frei Kapazitäten · Unterstützungsbedarf	Ziele: Status-Review Top-Angebote Fortschritte, Hindernisse, Herausforderungen, next step Status-Review Top-Opportunities Fortschritte, Hindernisse, Herausforderungen, next step	Ziele: Review Team-Performance Review Einzel-Performance Review Kennzahlen [CVR · CVT] Läuft der Prozess sauber Mögliche Verbesserungen	Ziele: Review Zielerreichung Review Stärken-Schwächen Gründe Top-Won analysieren Gründe Top-Lost analysieren Voneinander lernen Forecast [immer 6 bis 9 Monate] Strategie Alignment Quartals-Prioritäten festlegen	Ziele: Review Zielerreichung Review Stärken-Schwächen Review Markt & Wettbewerb Wachstumshebel analysieren Cross- Upselling Potentiale prüf. 12 Monatsziel adjustieren Strategie formulieren
Pro-Tipps: Mit dem Daily haltet ihr den Focus und sorgt dafür das alle den gleichen Info-Stand haben. Aber auch Vertrieb ist ein Team sport, deshalb sollte jeder die Chance haben um Unterstützung zu bitten.	Pro-Tipps: Du moderierst das Meeting. Zahlen, Daten, Fakten werden von den Teammitgliedern erläutert. Biete aktiv deine Unterstützung an. Du bist nicht nur Führungskraft, du bist der Coach deiner Mannschaft.	Pro-Tipps: In den Kennzahlen findest du Antworten ob es an einzelnen Personen liegt oder ob du ein Problem in deinem Sales-Prozess hast.	Pro-Tipps: Verlorene Aufträge als Chancen für einen Strategiefix nutzen Was müssen wir anders machen? Es ist selten der Preis! Rollierende Planung mit 6 bis 9 Monate Vorschau reduziert den Aufwand für die Jahresplanung erheblich.	Pro-Tipps: Wachstumshebel gemeinsam erarbeiten Die Strategie def. nicht nur Ziele sondern die Spielregeln inkl. Preis & Konditionsrahmen Nutze die Off-Sides auch für Teambuilding.

