



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Ingen tjekliste er bedre end den måde, du bruger den på. Lov dig selv aldrig at være doven. Disciplin = succes

Mål og handlinger for

Målsætninger:

☐ **Minimums mål**

☐ **Maksimalt realistiske mål**

☐ **Har sat og beskrevet mine mål.**

Handlinger prioriteret:

Handling #1:

Handling #2:

Handling #3:

Handling #4:

Handling #5:

☐ **Har beskrevet og prioriteret de handlinger, der vil føre til mine mål**
(strategi).

Handlingernes udførelse:

Hvordan handling #1 udføres:



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Hvordan handling #2 udføres:

Hvordan handling #3 udføres:

Hvordan handling #4 udføres:

Hvordan handling #5 udføres:

☐ Har beskrevet, **hvordan** handlingerne **udføres** (taktik).



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Evaluering af virkning og evalueringsansvarlige

Handling #1 evalueres dato: Ansvarlig:

Handling #2 evalueres dato: Ansvarlig:

Handling #3 evalueres dato: Ansvarlig:

Handling #4 evalueres dato: Ansvarlig:

Handling #5 evalueres dato: Ansvarlig:

☐ Har **beskrevet** hvornår **virksomheden** af hver **handling** skal **evalueres** og **hvem** den skal **evalueres** af og sammen med (taktik).

Handlingerne afsluttes:

Handling #1 slutter dato:

Handling #2 slutter dato:

Handling #3 slutter dato:

Handling #4 slutter dato:

Handling #5 slutter dato:

☐ Har **beskrevet**, **hvornår** hver **handling** afsluttes (operation).



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Resultat evaluering og evalueringsansvarlige

Handling #1 evalueres dato: Ansvarlig:

Handling #2 evalueres dato: Ansvarlig:

Handling #3 evalueres dato: Ansvarlig:

Handling #4 evalueres dato: Ansvarlig:

Handling #5 evalueres dato: Ansvarlig:

- ☐ Har beskrevet, hvornår **virksomheden** af hver **handling** skal **evalueres**, og **hvem** den skal **evalueres** af, og **hvem** den evalueres **sammen** med (taktik).

Hvad gik dårlig, og hvorfor?

Hvad gik godt, og hvorfor?



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Hvad skal gøres anderledes næste gang?

☐ Har sikret, at evalueringen var grundig og reflekteret.

Hvilken læring skal deles i organisationen og til hvem?

☐ Har sikret, at læringen bliver delt med resten af organisationen.



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Ingen tjekliste er bedre end den måde, du bruger den på. Lov dig selv aldrig at være doven. Disciplin = succes

Mål og handlinger for _____

Målsætninger:

☐ Minimums mål _____

☐ Maksimalt realistiske mål _____

☐ Har sat og beskrevet mine mål.

Handlinger prioriteret:

Handling #1: _____

Handling #2: _____

Handling #3: _____

Handling #4: _____

Handling #5: _____

☐ Har beskrevet og prioriteret de handlinger, der vil føre til mine mål
(strategi).

Handlingernes udførelse:

Hvordan handling #1 udføres: _____



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Hvordan handling #2 udføres: _____

Hvordan handling #3 udføres: _____

Hvordan handling #4 udføres: _____

Hvordan handling #5 udføres: _____

☐ Har beskrevet, **hvordan** handlingerne **udføres** (taktik).



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Evaluering af virkning og evalueringsansvarlige

Handling #1 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

Handling #2 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

Handling #3 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

Handling #4 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

Handling #5 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

☐ Har **beskrevet** hvornår **virksomheden** af hver **handling** skal **evalueres** og **hvem** den skal **evalueres** af og sammen med (taktik).

Handlingerne afsluttes:

Handling #1 slutter dato:_____

Handling #2 slutter dato:_____

Handling #3 slutter dato:_____

Handling #4 slutter dato:_____

Handling #5 slutter dato:_____

☐ Har **beskrevet**, **hvornår** hver **handling** afsluttes (operation).



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Resultat evaluering og evalueringsansvarlige

Handling #1 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

Handling #2 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

Handling #3 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

Handling #4 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

Handling #5 evalueres dato:_____ Ansvarlig:_____

- ☐ Har beskrevet, hvornår **virksomheden** af hver **handling** skal **evalueres**, og **hvem** den skal **evalueres** af, og **hvem** den evalueres **sammen** med (taktik).

Hvad gik dårlig, og hvorfor?

Hvad gik godt, og hvorfor?



Tjekliste for salgsstrategi, -taktik & operationer

Hvad skal gøres anderledes næste gang? _____

☐ Har sikret, at evalueringen var grundig og reflekteret.

Hvilken læring skal deles i organisationen og til hvem? _____

☐ Har sikret, at læringen bliver delt med resten af organisationen.