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

Minimumsmål _____

_____

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 udførsel

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 virkningen 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

Resultatevaluering 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 virkningen af hver handling skal evalueres, og hvem den skal evalueres af, og hvem den evalueres sammen med (taktik).

Hvad gik dårligt, 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.