

## Erfolg durch Fokus

- Durch eine systematische **Besuchs- und Wochenplanung** steigere ich meine verkaufsaktive Zeit im direkten Kundenkontakt.
- Meine Besuchsplanung erfolgt **potenzial- und zielorientiert**. Bei jedem Kundenbesuch versuche ich noch ungenutzte Potenziale zu erkennen und meinen Umsatzanteil zu erhöhen.
- Ich plane Zeit für Unvorhergesehenes ein (=Pufferzeiten): **So viel wie nötig, so wenig wie möglich!**
- Bei der Besuchsplanung arbeite ich mit einer klaren **Struktur**: Z.B. Ersttermin jeweils 11.00 Uhr, Zuteilung von Wochentagen pro Besuchsregion (zur Minimierung der Fahrzeiten) etc.
- Ich **reserviere Zeitblöcke** für die Bearbeitung meiner **B-Aufgaben** (=sehr wichtig/nicht dringend) wie z.B. Angebotsverfolgung, Nachfassen, Akquisition, Analysen etc.
- **Zeitmanagement ist Mittel zum Zweck** - um meine Verkaufsziele zu erreichen!
- Neben **Endzielen** (z.B. Budgeterreicherung bis Ende Jahr) plane ich auch **Leistungsziele** (=Ziele in Bezug auf die zu erbringenden Leistungen): Anzahl Neukundenbesuche pro Woche/Monat, Angebotserfolgsquote, Anzahl Neuprojekte pro Monat etc.
- Zur Erreichung der Leistungsziele führe ich entsprechende Kontakt-, Nachfass- und Projektlisten und **analysiere die Zielerreichung**.
- Ich **kontrolliere regelmässig**, für welche Aufgaben und Tätigkeiten ich meine Zeit verwende und **suche Optimierungsmöglichkeiten**, um die verkaufsaktive Zeit zu erhöhen.

*Das Geheimnis des ausserordentlichen Menschen ist in den meisten Fällen nichts mehr als Konsequenz! Buddha*