



Variante 1

Der Außendienst kann sich ausschließlich auf Verkauf konzentrieren, alle administrativen Aufgaben (z.B. Terminierung, Vor- und Nacharbeit von Terminen, die meisten Aufgaben im Kundenservice etc.) übernimmt in festgelegtem Standard der Innendienst des Vermittlerbetriebs.

Vertriebsaufgaben	Zielwert bzw. Messgröße
Analyse- und Verkaufstermine in der Kundenklasse ... durchführen	... Termine pro Woche
Analyse- und Verkaufstermine (alle Sparten) bei Neukunden durchführen	... Termine pro Woche
Aufnahme von Empfehlungsadressen bei den Beratungsterminen im System der Agentur	immer
Service- und sonstige Aufgaben	Zielwert bzw. Messgröße
Klassifizierung der Kunden im System der Agentur nach jedem Termin und bei jedem Kundenkontakt	immer
Realisierung von Service-/Betreuungsterminen bei den Kunden der Agentur	... Termine pro Woche, max. ...% aller Termine
Rückruf der Kunden bei Fragen/Betreuungswunsch in angemessener Frist	immer in Frist von 24 Stunden
Teilnahme an Qualifizierungen gemäß eigenem Entwicklungsplan	... Qualifizierungen p.a.
Aktive Teilnahme an der Wochenbesprechung der Agentur	immer



Variante 2

Der Außendienst muss zusätzlich zu seiner Verkaufsarbeit noch die Terminierung, Vor- und Nacharbeiten und eventuell noch weitere organisatorische Aufgaben übernehmen.

Terminierungsaufgaben	Zielwert bzw. Messgröße
Terminierung im Bestand der Agentur, z.B. auf „Vorsorgecheck“ oder Gesamtanalyse	... Termine pro Woche
Terminierung in Zielgruppen im Vertriebssystem der Agentur, z.B. auf besondere Angebote	... Termine pro Woche
Vertriebsaufgaben	Zielwert bzw. Messgröße
Analyse- und Verkaufstermine in der Kundenklasse ... durchführen	... Termine pro Woche
Analyse- und Verkaufstermine (alle Sparten) bei Neukunden durchführen	... Termine pro Woche
Aufnahme von Empfehlungsadressen bei den Beratungsterminen im System der Agentur	immer
Vor- und Nachbereitungsaufgaben	Zielwert bzw. Messgröße
Verwendung von standardisierten Verkaufsunterlagen innerhalb der Beratungen	immer
Erstellung einer Gesamtanalyse über alle Sparten bei den realisierten Beratungsterminen	immer
Service- und sonstige Aufgaben	Zielwert bzw. Messgröße
Klassifizierung der Kunden im System der Agentur nach jedem Termin und bei jedem Kundenkontakt	immer
Realisierung von Service-/Betreuungsterminen bei den Kunden der Agentur	... Termine pro Woche, max. ...% aller Termine
Rückruf der Kunden bei Fragen/Betreuungswunsch in angemessener Frist	immer in Frist von 24 Stunden
Teilnahme an Qualifizierungen gemäß eigenem Entwicklungsplan	... Qualifizierungen p.a.
Aktive Teilnahme an der Wochenbesprechung der Agentur	immer