Beispiel
Fragebogen Fakten

Dieses Beispiel eines Fragebogens soll zeigen, wie ein einfacher Fragebogen zum Abfragen der wesentlichen Fakten aufgebaut sein kann.
Dieses Blatt könnte man zum Abfragen der Fakten bei der Akquise von Verkaufstrainings benutzen.

Anzahl Personen Innendienst	Anzahl Personen Außendienst	Anzahl Personen Service und Technik mit Kundenkontakt

Typischer Vertragswert in € pro Abschluss	Anzahl Abschlüsse pro Verkäufer und Jahr	Potential pro Kunde
von _____€ bis _____€ Mittelwert _____€		Anzahl Aufträge pro Jahr _____ Zeit zwischen Aufträgen in Monaten ____

Zielgruppe(n) des Unternehmens

Wiederverkäufer involviert? Ja/Nein/Teilweise

Geschäftskunden Anteil ____%

Privatkunden Anteil ____%

Öffentliche Hand Anteil ____%

Typische Funktion/Position/ Familienstatus des Entscheiders

Typische Probleme der Zielgruppe

Hauptnutzen für Entscheider

In den letzten 2 Jahren durchgeführe Trainingsmaßnahmen

Eingesetztes CRM System

Eingesetzte Vertriebsmethodik