

Check-up generale

Nome:

Professione:

Azienda:

Settore:

Spunta le caselle in base a ciò che pensi

Affermazione	Sono molto d'accordo	Sono d'accordo	Non saprei	Non sono d'accordo	Non sono affatto d'accordo
La vendita è vitale dove metodo e formazione sono basilari	☐	☐	☐	☐	☐
L'azienda ha sempre venduto per passaparola e ci va bene così	☐	☐	☐	☐	☐
dare ai venditori metodo significa aumentare il margine operativo	☐	☐	☐	☐	☐

Qual è il tuo ruolo in azienda?

- ☐ titolare / Ceo
- ☐ Manager / Direttore
- ☐ Altro

Quanti dipendenti ha l'azienda?

- ☐ da 10 a 20
- ☐ da 20 a 50
- ☐ oltre 50

Qual è il principale blocco che la tua rete accusa? con quali effetti?

- ☐ mancanza di vendita e di clienti
- ☐ demotivazione
- ☐ altro:

Quali obiettivi ed esigenze vuoi ottenere?

- ☐ reclutare e selezionare agenti
- ☐ formarli e addestrarli
- ☐ organizzare meglio il team di vendita

☐ altro

per quali problemi riscontrati?

- ☐ poca vendita e bassi risultati
- ☐ poco allineamento alle politiche aziendali
- ☐ poco incremento del portfolio clienti
- ☐ altro:

Che fatturato realizzi?

- ☐ fino a 500.000 euro
- ☐ fino a 1.800.000 euro
- ☐ oltre:

Quanti agenti vuoi inserire?

- ☐ da 5 a 10
- ☐ oltre

In quante regioni?

- ☐ da 1 a 5 regioni
- ☐ oltre

Quali obiettivi di vendita vuoi raggiungere?

- ☐ da 100.000 a 500.000 euro
- ☐ oltre

Entro quanto vuoi arrivare a potenziare l'area vendita?

- ☐ urgente, abbiamo obiettivi da raggiungere
- ☐ ragionato, vogliamo valutare
- ☐ prudenziale, non è importante

Decidi tu o chi altro sarebbe coinvolto nella decisione?

- ☐ decido io
- ☐ devo confrontarmi
- ☐ non decido io

Che budget daresti per un percorso di questo tipo?

- ☐ da 8.000 euro a 20.000 euro
- ☐ da 20.000 euro a 60.000
- ☐ oltre

Qual'è il tuo ticket spesa? ovvero il prezzo medio di vendita di un tuo servizio?

- ☐ prodotto di massa da € 60 ad € 180

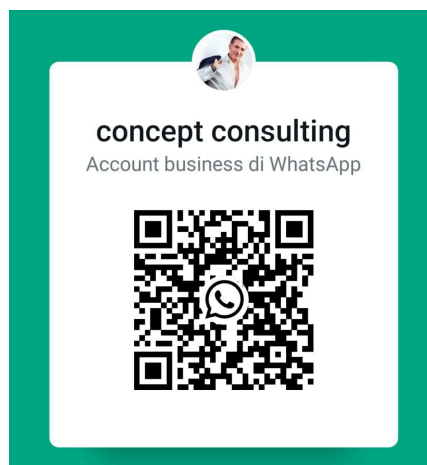
- ☐ prodotto generalista da € 200 ad € 1000
- ☐ prodotto di nicchia da € 2000 ad € 5000
- ☐ prodotto premium lusso oltre € 7000

Possiamo restare in contatto?

Una volta compilato il questionario puoi inviarlo a **coaching@conceptadv.it**. Se ti fa piacere comunicare con noi dopo questo sondaggio, potrai inserire i tuoi dati o contattarci attraverso whatsapp. Abbiamo a cuore la protezione dei tuoi dati personali.

E-mail: _____

Telefono: _____



Grazie per il tempo che ci hai dedicato!