

Monatsbericht Vertriebsmitarbeiter

für den Monat

1. Mein Monatsziel für den oben genannten Monat habe ich erreicht nicht erreicht Im Einzelnen habe ich folgendes erreicht und erledigt:







Im Jahreszielplan

habe ich folgenden Vorsprung: 



bin ich im Verzug: 



bin ich auf dem Laufenden: 



1. Folgende Probleme sind dabei aufgetreten:









1. Dass mein Umsatz in diesem Monat höher/niedriger/wie geplant war, schreibe ich folgenden Umständen zu:











Überregionale Werbung (welche?):













Regionale Werbung (welche?):













Werbeunterlagen (welche?):













Konjunktur (wieso?):













Andere Gründe (welche?):













1. Aufgrund der zur Zeit gegebenen Situation werde ich – um beste Verkaufserfolge zu erzielen – im nächsten Monat wie folgt vorgehen:









1. Wettbewerbssituation – folgende Produkte treten in meinem Gebiet verstärkt auf:







Diese Produkte haben folgende Stärken/Schwächen:







1. In Bezug auf unsere Produkte, Leistungen, Werbung und Preisstrategie mache ich folgende konkrete Vorschläge:









1. Verbindliche Termine:











1. Mein Umsatzplan für den Monat waren Euro.

Erreicht habe ich Euro. Für den Monat plane ich Euro.

1. Folgende Maßnahmen leite ich ein:



















1. Welche Aufgaben und Ausgaben tragen meiner Meinung nach nicht zu unserem Unternehmenserfolg bei?













1. Welches Thema in Presse, Funk und Fernsehen würde unserem Erfolg dienen? In Bezug auf Werbung, PR und Verkaufsförderung habe ich folgende Anregungen:













1. Die Idee des Monats – mein kreativer Beitrag zum Firmenerfolg:









