



Foto: shutterstock © SmartPhotoLab

# Fragen und Antworten – „Excellence in Sales“

Unsere Experten beantworten Ihnen wichtige Fragen zur Prüfung Ihrer Vertriebsorganisation. Sie möchten mehr erfahren?

**Kontaktieren Sie uns!**

## 1. WIE LANGE DAUERT DAS AUDIT?

Abhängig von der Größe Ihrer Vertriebsorganisation und der Komplexität Ihrer Prozesse benötigt der Auditor einen bis mehrere Tage vor Ort. Hinzu kommen gegebenenfalls noch die Vor- und Nachbereitung.

## 2. WIE SCHNELL KANN MIT DEM AUDIT GESTARTET WERDEN?

Im Anschluss an Ihre Auftragserteilung kann in der Regel innerhalb von vier bis sechs Wochen mit dem Audit begonnen werden. Je früher Sie uns beauftragen, desto besser können wir auf Ihre Wunschtermine eingehen.

## 3. WAS KOSTET DAS AUDIT?

Die Kosten des Audits sind abhängig von dessen Dauer. Wir berechnen auf Grundlage von Tagessätzen und kalkulieren den Aufwand individuell für Ihre Organisation. [Fordern Sie jetzt Ihr individuelles Angebot an!](#)

## 4. WER SIND DIE AUDITOREN?

Als eines der führenden Prüfunternehmen in Deutschland und international haben wir erfahrene Experten in allen Bereichen.

## 5. WIRD DAS GANZE UNTERNEHMEN ODER NUR DER VERTRIEB GEPRÜFT?

Bei diesem Audit liegt der Fokus der Prüfung auf dem Vertrieb, seinen Prozessen und den Schnittstellen in andere Bereiche.

## 6. WIE FINDET DAS AUDIT STATT?

Bei einem ersten Projektgespräch vor Ort oder auch am Telefon stecken wir mit Ihnen gemeinsam die Eckpfeiler des Audits ab.

Bei dem Audit vor Ort überprüfen wir auf Basis der Kriterien des Standards Ihre Vertriebsprozesse. Im Anschluss erhalten Sie einen Auditbericht mit Hinweisen zu Verbesserungen, welche Ihnen im Abschlussgespräch vom Auditoren-Team erläutert werden. Auf dieser Grundlage legen Sie selber fest, welche Themen Sie mit Priorität angehen wollen. Wir empfehlen regelmäßige Audits, um die Wirksamkeit Ihrer Maßnahmen zu überprüfen.

## 7. GIBT ES EIN PRÜFSIEGEL ODER EIN ZERTIFIKAT IM ANSCHLUSS?

Ziel des Audits ist es, die Effektivität des Vertriebs zu steigern, Abläufe zu optimieren und Prozesse zu verbessern. Aus diesem Grund gibt es einen detaillierten Bericht mit

Hinweisen auf Optimierungspotenzial. Unternehmen, die in jedem der 6 Kapitel mindestens 75% erreichen, haben die Möglichkeit, ein Zertifikat zu erhalten. Dieses hat eine Laufzeit von einem bis drei Jahr(e). Das Zertifikat mit mehrjähriger Laufzeit muss durch mindestens jährliche Folgeaudits mit einem Mindesterfüllungsgrad von 75% aufrechterhalten werden.

## 8. WIE OFT MUSS DAS AUDIT DURCHGEFÜHRT WERDEN?

Sie können das Audit einmal oder mehrfach durchführen. Wir empfehlen Ihnen, das Audit in regelmäßigen Abständen zu wiederholen. So haben Sie die Möglichkeit, die Effizienz der Prozesse kontinuierlich zu verbessern und zu prüfen, ob eingeleitete Maßnahmen greifen. Gerne können wir die Abstände der Audits individuell auf Ihr Unternehmen und Ihre Ziele anpassen. Sie entscheiden wie oft und wann die Audits stattfinden.

**UNSERE EXPERTEN STEHEN IHNEN MIT EINEM KOSTENFREIEN INFORMATIONSGESPRÄCH ZUR VERFÜGUNG. SPRECHEN SIE UNS HIERZU GERNE AN!**

[ONLINE KONTAKT](#)

TÜV Rheinland Cert GmbH  
Am Grauen Stein  
51105 Köln  
Tel.: 0800-888 2378  
Fax: 0800-888 3296  
tuvcert@de.tuv.com  
www.tuv.com/excellence-in-sales



 **TÜVRheinland®**  
Genau. Richtig.