Checkliste: Stelle als Setter prüfen

Zehn Punkte, mit denen du jede Anzeige und jedes erste Gespräch gleich prüfst.

Geh die Punkte vor jeder Bewerbung und nach dem ersten Gespräch durch. Fehlt eine Antwort, frag nach, bevor du unterschreibst.

- [ ] **Leads:** Ich rufe Interessenten an, die selbst angefragt und eingewilligt haben.
- [ ] **Unternehmen:** Ich kenne die Firma, für die ich anrufe, mit Namen und Impressum.
- [ ] **Angebot:** Ich weiß, welches Angebot ich vorbereite und für wen es passt.
- [ ] **Fixum:** Ich weiß, ob es ein Fixum gibt und wie hoch es ist.
- [ ] **Provision:** Ich weiß, ob die Provision für gebuchte oder für wahrgenommene Termine zählt und wann sie gezahlt wird.
- [ ] **Ziele:** Ich kenne die Ziele für Anrufe und Termine.
- [ ] **Vertrag:** Ich weiß, ob ich angestellt werde oder als freier Mitarbeiter arbeite.
- [ ] **Arbeitszeit:** Ich kenne meine Zeiten am Telefon und weiß, ob ich remote arbeite.
- [ ] **Kosten:** Ich muss vorab nichts für Schulung, Skripte oder Leads bezahlen.
- [ ] **Schriftform:** Leads, Vergütung und Vertragsform liegen mir schriftlich vor.

Quelle: Einordnung der Redaktion Sales Elite auf Grundlage der Warnsignale und Rechtsgrundlagen der Berufsseite Setter bei Sales Elite, Stand: November 2026.