

# Vertriebskompetenzeinschätzung

„Wie stark sind SIE in welcher VERTRIEBSROLLE“

Hierbei handelt es sich um einen erfahrungsbasierten Fragebogen (spezifisch entwickelt) bezogen auf die 18 erfolgsrelevanten Vertriebskompetenzen für den Vertrieb. Als Ergebnis erhalten Sie die spezifischen Antworten für die jeweiligen Vertriebskompetenzen inklusive Excuse Index®. Je nach Bedarf bekommen Sie für den Einstellungs-, Entwicklungs- oder Teamprozess unterschiedliche Reports. Sie erhalten Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Kompetenzen hat sich die Person angeeignet
- Welche Kompetenzen setzt die Person ein
- Welche Kompetenzen nutzt die Person nicht
- Welches Potenzial wird voll abgerufen (lässt sich mit einer spezifisch darauf abgestimmten Extended DISC® Verhaltensdarstellung in Abgleich bringen)
- Welche Vertriebsrolle/n werden benötigt und welche werden leicht bedient
- Wie lässt sich mein Vertriebsteam optimal auf die benötigte Rolle/n einstellen

**Befragung:**

ca. 25-minütiger Onlinefragebogen.

