



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:

01 Welche Kompetenzen hat sich die Person angeeignet

02 Welche Kompetenzen setzt die Person ein

03 Welche Kompetenzen nutzt die Person nicht

04 Welches Potenzial wird voll abgerufen (lässt sich mit einer spezifisch darauf abgestimmten Extended DISC Verhaltensdarstellung in Abgleich bringen)

05 Welche Vertriebsrolle/n werden benötigt und welche werden leicht bedient

06 Wie lässt sich mein Vertriebsteam optimal auf die benötigte Rolle/n einstellen

Befragung:

ca. 25-minütiger
Onlinefragebogen.

Joseph Einstein
Organisation:
FinxS Ltd

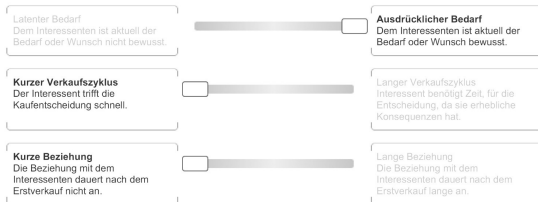
VERTRIEB HÄNDLER (68%)

Verkauf eines leicht verständlichen Produktes/Dienstleistung, das den Interessenten bereits bekannt ist. Sie haben typischerweise in der Vergangenheit ein ähnliches Produkt/Dienstleistung gekauft. Die Kaufentscheidung ist relativ einfach und schnell. Der Verkaufsprozess ist oft nur ein einmaliges Verkaufsgespräch und der Verkauf findet in der Regel nur einmal statt. Sobald der Interessent kauft, interagiert der Verkäufer selten mit dem Kunden.

Beinhaltet typischerweise:

- Nur ein Verkaufsgespräch
- Ein Entscheider
- Schnelle Entscheidung seitens des Interessenten
- Unkompliziertes Produkt/Dienstleistung
- Angemessener Preis
- Keine zusätzlichen Serviceverpflichtungen

Diese Sales-Rolle beinhaltet:



Prozentuale Aufschlüsselung nach Kompetenzen

Vertrieb Händler	Joseph	Vertrieb Händler	Joseph
Interessensuche	Passgenau	Aktives Zuhören	Erhöht
Qualifizierung	Erhöht	Kritisches Denken	Überhöht
Beziehungsaufbau	Erhöht	Unternehmungsgest	Annähernd
Prozessorientierung	Passgenau	Präsentation	Erhöht
Zielorientierung	Schwach	Zeitplanung	Passgenau
Vertrauensbildung	Annähernd	Umgang mit Misserfolg	Erhöht
Verkaufprozesskontrolle	Annähernd	Starkes Konkurrenzdenken	Sehr schwach
Einwandbehandlung	Erhöht	Umgang mit Geld	Schwach
Effektives Fragen	Erhöht	Emotionale Distanz	Passgenau