



Vertriebserfolge systematisch entwickeln / steigern

Das Verkaufstalent ist stark gefragt. Verkäufertalente gibt es wohl, und jeder kennt die Stories. Verkäufertalente benötigen Menschen auf Kundenseite, mit denen sie gut können. Das ist der Grund, warum die Ergebnisse stark schwanken.

Die my-Employee Personalberatung hat in detaillierter Arbeit und Feldforschung zusammen mit HARRISON ASSESSMENTS Verkaufserfolge decodiert und messbar gemacht. Das Ergebnis ist eine belastbare Planungsgrundlage für die Vertriebsleitung und das Personalmanagement.

Erfolge verstehen und reproduzieren

12 Schlüsselkompetenzen skaliert und messbar gemacht

Nachdem 4 grundsätzlich unterschiedliche Verkaufssituationen differenziert und analysiert vorliegen, haben wir die 12 Schlüsselkompetenzen entwickelt, die als Messgrößen unserem Modell zugrunde gelegt wurden

Unser Versprechen an Sie

- Sie können nun zuverlässig vorhersagen, welche Bewerber ihre Verkaufsquote übertreffen werden.
- Bei allen Teammitgliedern können Sie die erforderlichen Entwicklungsmaßnahmen gezielt entwickeln.

Grit / Biss**Dranbleiben und qualifizieren****Kundenbedürfnisse erkennen****Effektive Präsentation****Beziehungsmanagement****Nach dem Verkauf dran bleiben****Systematisch & Organisiert****Netzwerke bauen****Umgang mit Einwendungen****Verhandeln & Abschluss****Growth Mindset****Produkt-, Branchenwissen**

Die Wichtigkeit und Wirkung sind natürlich sehr unterschiedlich, je nachdem, in welchem Umfeld der Vertrieb stattfindet. Fehlen aber Kompetenzen aus diesem Satz, werden Umsätze schlechter oder haben größere Schwankungen.

Dennoch wird es ganz spezifische Situationen geben, in denen besondere Kulturfaktoren Wirkung zeigen. Daher haben wir vorgesehen, diese Kompetenzen auch firmenspezifisch anzupassen.

Behalten Sie die „SALES 12“ im Blick!

Wie geht's?

Nach einer kurzen Validierung der Kompetenzen in Ihrem Team (Pilotierung) werden Sie genau erkennen, wie ein Entwicklungsplan für Ihre Umsätze aussehen wird.

Der hohe ROI (Return on Invest) wird Sie überraschen

Wenn Sie an einer systematischen nachhaltigen Entwicklung interessiert sein, sollten Sie uns Kontaktieren

Wir senden Ihnen gern Beispielberichte oder geben Ihnen die Gelegenheit, einen kostenlosen Test der HARRISON Systematik durchzuführen. Weitere Informationen finden Sie hier

My-Employee Personalberatung für Ihre Vertriebsprojekte
GFCI GmbH



Spezialisten für stellenspezifische Eignungsdiagnostik und Performance Management Systeme für eine nachhaltige, erfolgreiche und flexible Organisationsentwicklung. Wir arbeiten im weltweiten Verbund mit Harrison Assessment Beratern in allen Ländern und können so global agieren.

Kontaktdaten

Verantwortlich: Felix Wiesner (Dipl. Kfm.)
Kappesgärten 15,, 68535 Edingen Neckarhausen

felix.wiesner@my-employee.de

TEL: +49 171 6802 318