Einschätzen der Vertriebsstärke

Stärken, Schwächen und Entwicklungspotenziale von Mitarbeitern durch „Sales Potential Evaluation“ schnell erkennen

- Wettbewerbsdifferenzierung über Mitarbeiter -

München, 2012

www.target-account-management.de

Das Sales Potenzial des Vertriebsteams wird in vier Kategorien gemessen

Webgestützte Analyse zur Identifikation von Stärken, Schwächen und Entwicklungsvorschlägen. Die Teilnehmer erhalten individuelle, vertrauliche Ergebnisprotokolle mit direktem Nutzen. Die Durchführung ist schnell, preiswert und für kleine und große Teilnehmergruppen geeignet.

Anwendungsbereiche der SPE

- Besetzung von Positionen (von intern/extern)
- Maßnahme im Rahmen leistungsgerechter Vergütung
- Talentsuche, Nachwuchskräfte, Potenzialstärkung
- Klärung von SOLL/IST-Abweichungen
- Festlegung Personal-Coaching/-Consulting Maßnahmen
- Erfolgskontrolle/Monitoring von Entwicklungsprozessen

Vorteile der SPE

- Objektivierung intuitiver Einschätzungen
- Differenzierter Informationsgewinn mit geringem Aufwand
- Sicherheit bei Personalentscheidungen

Nutzen der SPE

- Professionelle Außenwirkung im Markt
- Ausbau der Stärken/Vertriebspotenziale/Opportunities

Grafische Darstellung am Beispiel eines guten Profils

Test-ID: **Name:**

		B	-2	-1	ok	+1	+2	U	B	U	O	Bewertung
Systematik / Planung	**SP**				ok							
Systematische Orientierung	SP_1					+1						OK
Selbstverantwortung	SP_2			-1								
Fokussierung	SP_3				ok							
Offenheit/Lernbereitschaft	SP_4				ok							
Soziale Kompetenz	**SK**					+1						
Rhetorik/Einflusswirkung	SK_1				ok							+
Empathie	SK_2					+1						
Abgrenzung/Unabhängigkeit	SK_3					+1						
Abschlussstärke	SK_4				ok							
Persönlichkeit	**PE**				ok							
Konsequenz/Selbstkontrolle	PE_1				ok							OK
Kontaktstärke	PE_2				ok							
Ehrgeiz	PE_3				ok							
Energie/Biss	PE_4			-1								
Stabilität	**ST**					+1						
Misserfolgstoleranz	ST_1					+1						OK
Emotionale Steuerung	ST_2					+1						
Positives Denken	ST_3			-1								
Finanzielle Sicherheit	ST_4					+1						
Gesamtkennwert: 35												

In Zusammenarbeit mit Ceveysystems GmbH - © Copyright

Grafische Darstellung am Beispiel eines zu entwickelnden Profils

		B -2 -1 ok +1 +2 U	B	Ü	O	Bewertung
Systematik / Planung	**SP**	Ü		Ü	O	
Systematische Orientierung	SP_1	Ü				!
Selbstverantwortung	SP_2	Ü				
Fokussierung	SP_3	-2				
Offenheit/Lernbereitschaft	SP_4	+1				
Soziale Kompetenz	**SK**	ok	B		O	
Rhetorik/Einflusswirkung	SK_1	+1				-
Empathie	SK_2	B				
Abgrenzung/Unabhängigkeit	SK_3	+1				
Abschlussstärke	SK_4	-1				
Persönlichkeit	**PE**	+1		Ü		
Konsequenz/Selbstkontrolle	PE_1	+2				OK
Kontaktstärke	PE_2	ok				
Ehrgeiz	PE_3	Ü				
Energie/Biss	PE_4	+1				
Stabilität	**ST**	-1				
Misserfolgstoleranz	ST_1	-2				-
Emotionale Steuerung	ST_2	ok				
Positives Denken	ST_3	-1				
Finanzielle Sicherheit	ST_4	-1				
Gesamtkennwert: 20			1	2	2	

In Zusammenarbeit mit Ceveysystems GmbH - © Copyright

Gutachten

Systematik/ Planung	Soziale Kompetenz
–	OK
–	!
Persönlichkeit	Stabilität

Stärken

OK-Bereiche	Soziale Kompetenz
Entwicklungs-bereiche	Systematik/Planung Persönlichkeit
Kiritischer Bereich	Stabilität

Systematik/Planung

Der Schwerpunkt SYSTEMATIK/PLANUNG bezieht sich auf die Fähigkeit, die vielfältigen und komplexen Aufgabenstellungen im Vertrieb systematisch und unter sachlich-strategischen Aspekten anzugehen, um durch eine gute Vorplanung und Vorbereitung vor Überraschungen sicher zu sein. Dazu gehört Situationen in ihrer Bedeutung richtig zu erfassen, adäquate Problemlösungsschritte abzuleiten und die Planung konsequent umzusetzen. Systematik/Planung bezieht sich auf die Fähigkeit, eine Vertriebssituation unter strategischen Aspekten zu beleuchten und mit hoher Offenheit, Neugierde und Beweglichkeit zu agieren und neue Erkenntnisse zur Verbesserung der eigenen Vorgehensweise konsequent zu nutzen.

Soziale Kompetenz

Der Bereich SOZIALE KOMPETENZ bezieht sich auf die Fähigkeit, Kunden und Kooperationspartner durch Kommunikation im Sinne guter Lösungen überzeugen zu können. Hohe soziale Kompetenz heißt, auf andere aktiv zugehen zu können, die eigenen Argumente auf Zuhörer und Gesprächspartner abzustimmen und emotionale und unterschwellige Aspekte zu nutzen. Dazu gehört auch, sich in Verkaufsverhandlungen klar zu positionieren und durch die Unabhängigkeit der Meinung Vertrauen beim Kunden zu gewinnen. Das Aussteuern und Beachten eigener emotionaler Prozesse erhöht die Akzeptanz und Einflusswirkung.

Persönlichkeit

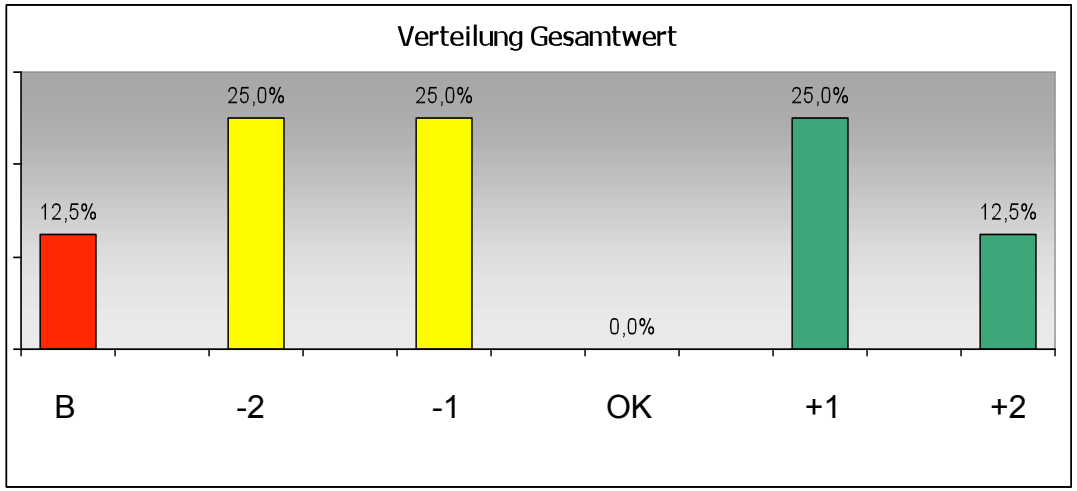
Der Komplex PERSÖNLICHKEIT bezieht sich auf die Fähigkeit, die eigene Persönlichkeit in die Verkaufssituation einbringen und durch persönliche Stärke und Integration Wirkung erzielen zu können. Hierzu gehört auch die Fähigkeit, mit Ehrgeiz und Augenmaß anspruchsvolle Ziele anzusteuern, dabei eigene Stärken und Schwächen realistisch einzuschätzen und optimistisch und zuversichtlich auch schwierige Situationen anzugehen. Wichtig ist hierbei eine hohe Identifikation mit der Aufgabe. Insbesondere beim Aussteuern von Interessenskonflikten in der Abschlussphase zeigen sich Persönlichkeit und Format eines Vertriebsmitarbeiters.

Stabilität

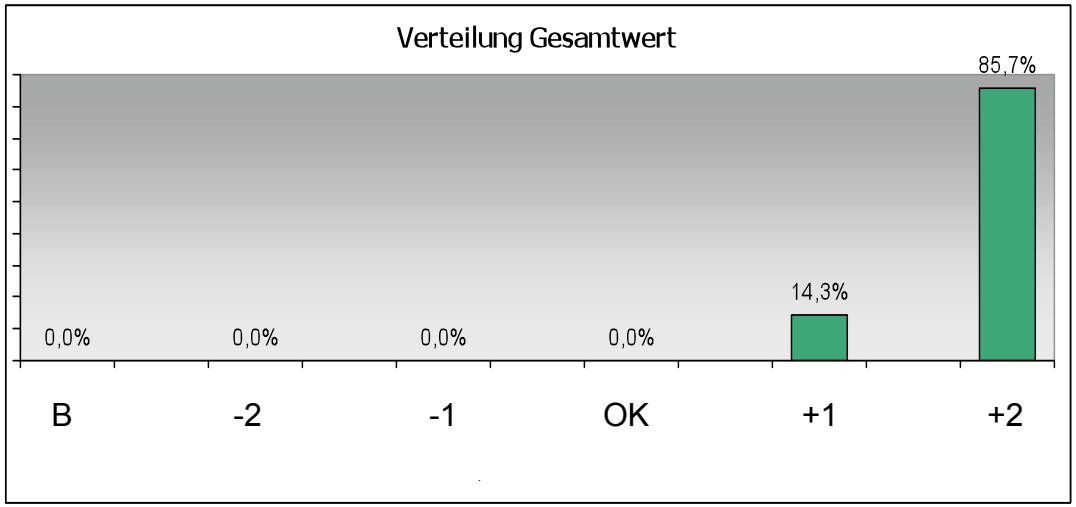
Der Fokus STABILITÄT bezieht sich auf die Fähigkeit, unbeirrt mit hohem Einsatz und mit klarer Ausrichtung der persönlichen Energie auch schwierige Vertriebsprojekte konzentriert anzugehen. Dies bedeutet bei Problemlagen oder auch persönlichen Frustration lösungsorientierte und zielführende Aktivitäten zu zeigen. Hohe Stabilität heißt, unter Stress den Überblick zu bewahren, durch positive Grundhaltung andere positiv zu motivieren, sowie mit Übersicht und Gelassenheit richtige Entscheidungen zu treffen und das Notwendige zu tun.

In Zusammenarbeit mit Ceveysystems GmbH - © Copyright

Darstellung des Profils und der Entwicklung eines Vertriebsteams

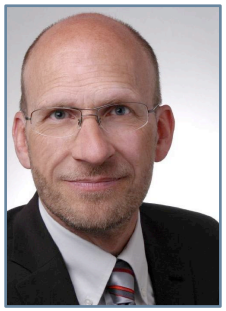


Vor Beginn der Qualifizierungsmaßnahmen war dieses Team durch mehrere bedeutende Schwächen geprägt. Teilweise sind die falschen Mitarbeiter eingestellt worden.



24 Monate später ist der Erfolg sichtbar und kann gemessen werden. Zielgerichtetes Training, verbunden mit der Möglichkeit die passenden Mitarbeiter bereits bei der Einstellung zu identifizieren, schuf ein schlagkräftiges Vertriebsteam.

Ihr Ansprechpartner



Dipl.-Betriebsw. Thomas Kleina
Coach (DBVC)
Demleitnerstraße 23
81371 München

phone	089 - 18 74 71 - 45
fax	089 - 18 94 71 - 46
mobile	0171 – 450 22 82
e-mail	t.kleina@target-am.de

www.target-account-management.de
www.sophon-epc.de

für

- ☑ Reflexion Vertriebsstrategien
- ☑ Aufbau/Festigung Key Account Management
- ☑ Werte als Differenzierungsmerkmal
- ☑ Unterstützung im Selbstmanagement
- ☑ Stärkung der Vertriebskompetenzen
- ☑ Coaching spezifischer Herausforderungen

Weitere Informationen auf target-account-management.de und sophon-epc.de