



18

Sales 18

Vertrieb in Höchstform



Es gibt Menschen, denen scheint dieses unsichtbare Vertriebs-Gen angeboren zu sein – aber was genau zeichnet diese Fähigkeiten aus, und wie kann man sie gezielt trainieren?

In einer aufwändigen Studie hat finxs® in Kooperation mit einem renommierten Partner aus dem Bereich des Vertriebscoaching nun die 18 Vertriebskompetenzen ermittelt, die im Verkauf und Kundenkontakt erfolgsrelevant sind. Von der Interessentensuche, über den Beziehungsaufbau, ein entschlossenes Konkurrenzdenken, aktives Zuhören oder kritisches Denken bis hin zur Prozess- und Zielorientierung können nun sämtliche Kompetenzfelder mit dem finxs® Sales 18 für jeden Mitarbeiter individuell ermittelt werden.

Der umfangreiche Report stellt übersichtlich dar, welche Kompetenzen sich die Person angeeignet hat, welche sie einsetzt und welche Potenziale noch entwickelt werden können.

In der Kombination mit den 12 Grundeinstellungen und dem finxs® Einzelprofil können diese Ergebnisse zudem mit den entsprechenden Verhaltenspräferenzen kombiniert werden. Als Grundstein für eine effiziente Mitarbeiterentwicklung werden hier explizite und greifbare Informationen bereitgestellt, die bislang in dieser Form für die Mitarbeiter-Entwicklung noch nicht verfügbar waren.

- » Die Erhebung erfolgt online und bedarf ca. 25 - 35 Minuten Zeit
- » Sie ist sowohl in der Mitarbeiterentwicklung wie auch im Recruitment einsetzbar
- » Zielpersonen sind VertriebsmitarbeiterInnen, VertriebsleiterInnen ebenso wie externe BeraterInnen