

Analyse der Verkaufskompetenz

Die Messung der vorhandenen Verkaufskompetenz ist besonders wichtig für Quereinsteiger und Vertriebsmitarbeiter, die im Verkauf erfolgreicher werden möchten. Mit Analyse der Verkaufskompetenz wird individuell ermittelt, welche der im Verkauf wesentlichen Kompetenzen vorhanden sind und welche weiterentwickelt werden müssen.

Per Online-Fragebogen erfasst und ausgewertet werden individuelle verkäuferische Fähigkeiten bezogen auf:

- Akquise
- Vertrauensaufbau
- Bedarfsanalyse
- Präsentation
- Einwandbehandlung
- Abschluss
- Empfehlungsnahme

Das Ergebnis wird wie im Beispiel unten grafisch aufbereitet. Neben den Einzelauswertungen sind Darstellungen der durchschnittlichen Ergebnisse eines Teams oder Bereiches möglich.

Hier ein Beispiel:

Vertriebsgebiet SalesKompass							
	Akquise	Vertrauensaufbau	Bedarfsanalyse	Gesprächsführung	Einwandbehandlung	Abschluss	Empfehlung
Selbsteinschätzung	57,14 %	71,43 %	71,43 %	60,00 %	51,43 %	52,29 %	60,00 %
Durchschnitts-Ergebnis	62,24 %	63,88 %	69,59 %	74,08 %	73,06 %	44,49 %	64,29 %

