

Vertriebsleistung steigern



Ziele und Nutzen:

- Überprüfung der Vertriebsseignung von internen und externen Bewerbern: Messung des verkäuferischen Potenzials + wenn nötig Potenzialaufbau / Entwicklung
- Zur Steigerung der Leistung von Vertriebsteams und individueller Sales Performance
- Baustein gezielter Vertriebsschulungen und Vertriebsstrainings (effiziente Trainingssteuerung)

Methode:

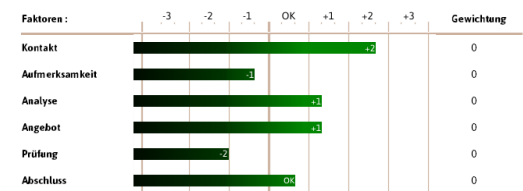
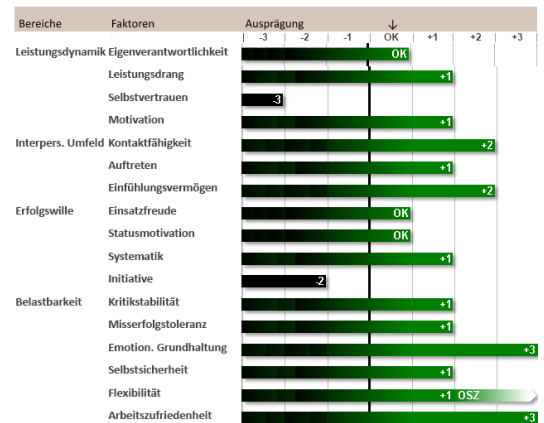
- Onlinebefragung: Messung der Ausprägung von 17 Erfolgsfaktoren im Bereich Soziale Kompetenz und von 6 Kernfaktoren jedes Verkaufsprozessen (Kontakt – Aufmerksamkeit – Analyse – Angebot – Prüfung – Abschluss)
- Benchmarking mit den Besten
- Ins System integriert: Kreuzanalyse Sozialkompetenzfaktoren und verkäuferisches / vertriebliches Potenzial: Welche Sozialkompetenzfaktoren haben die größte Hebelwirkung auf die Vertriebsleistung?
- Optional: Follow – Up: Messung der Potenzialveränderung und der Performanceverbesserungen nach 6 – 12 Monaten

Kunden und Projektbeispiele:

- Prüfung der Eignung für den Vertriebsaußendienst bei Technikern / Ingenieuren eines Werkzeugherstellers
- Integration der Vertriebsmannschaften nach der Übernahme bei einem großen Pharmakonzern (Post-Merger-Integration-Projekt, 3 Jahre) – Potenzialmessung und gleichzeitig Erhebung von Performanceparametern
- Bewerberauswahl bei einem Kosmetikerhersteller

Auswertungen und Leistungen:

- Aktuelles Bild der Ausprägung der Schlüsselqualifikationen & Erfolgsfaktoren im Bereich Sozialkompetenz & verkäuferisches Potenzial
- Entwicklungs- und Handlungsempfehlungen
- Vorschlag für Fördermaßnahmen
- Bei Vertriebsteams: Teamauswertungen



DNLA – Benchmarking mit den Besten!

DNLA – Discovering Natural Latent Abilities ist einzigartiger Ansatz, der präzise Analysen von höchster Qualität, Objektivität und Individualität perfekt kombiniert. Das System beruht auf Grundlagenforschung zu beruflichen Erfolgsfaktoren von Prof. Dr. mult. Bregelmann und Dr. W. Strasser am Max Planck Institut in München und es zeigt Ihnen ein genaues Bild der aktuellen Ausprägung der Soft Skills, die die Schlüsselfaktoren für den beruflichen Erfolg sind!

- Key Facts:**
- Database: insg. ca. 100.000 Vergleichsdatensätze
 - in vielen verschiedenen Sprachen / Kulturen verfügbar
 - präzise Ergebnisse für den Einzelnen, für Gruppen / Teams Abteilungen & für das gesamte Unternehmen
 - In-house anwendbar: Sowohl die Programmsoftware („DNLA-Master“) als auch das Know-How (Ausbildung als DNLA-Moderator) können an den Kunden weitergegeben und lizenziert werden.
 - objektiv, valide & reliabel
 - Customizing-Möglichkeiten

DNLA - We turn Potential into Performance!

