



Potenziale!
Eignungsdiagnostik im Vertrieb

PAWLIK

SALES CONSULTANTS



Einsatzgebiete

Personalauswahl | Personalentwicklung | Management Audit | Coaching | Organisationsentwicklung | Team-Building

Kontakt

Pawlik Sales Consultants AG

Kleine Reichenstr. 7

20457 Hamburg

Tel: 040/ 53 28 50 0

Email: info@pawlik.de

www.pawlik.de

PAWLIK SALES CONSULTANTS AG

HAMBURG ■ BERLIN ■ KÖLN ■ MÜNCHEN

WWW.PAWLIK.DE

Die Kompetenzen im Überblick

Sales



Erstkontakt herstellen | Beziehung aufbauen | Bedarf ermitteln | Nutzen argumentieren | Einwände entkräften | Abschlüsse erzielen | Aufträge nachhalten

Strategic Sales



Unternehmerisch denken | Ganzheitliche Lösungen entwickeln | Vertriebliche Einstiege erkennen | Strategisch vorgehen | Cross-Selling betreiben | Beziehungen gestalten

Sales Empowerment



Eigene Ziele setzen | Sich motivieren | Verantwortung annehmen | Sich durchsetzen | Kundenorientiert handeln | Entscheidungen treffen | Die eigene Zeit managen | Zuverlässig sein | Sich im Griff haben | Stress managen | Im Team arbeiten | Sich abstimmen | Andere informieren | Überzeugend präsentieren | Kreativ sein | Lernen wollen | Entscheidungsspielräume nutzen | Konflikte lösen | Aus Misserfolgen lernen



Eignungsdiagnostik im **Vertrieb**

*„Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind.“
Henry Ford*

Unsere Eignungsdiagnostikprodukte sind speziell für die Anforderungen an die Mitarbeiter im Vertrieb entwickelt worden und berücksichtigen die Besonderheiten, denen Menschen in vertrieblichen Situationen immer wieder gegenüberstehen.

Die Basis unserer Produkte bilden **32 Vertriebskompetenzen** mit **128 Verhaltensweisen**, die jede vertriebliche Leistung abbilden können. Dadurch können individuelle Aussagen über Status Quo, Potenziale sowie Entwicklungsbedarfe getroffen werden. Zusätzlich ist es möglich, vertriebliche Leistungsfähigkeit im Unternehmen, in der jeweiligen Branche und branchenübergreifend zu vergleichen.

Grundlage des Verfahrens bildet das Modell der Persönlichkeits-System-Interaktion (PSI), welches verschiedene Persönlichkeitstheorien, Erkenntnisse der modernen Persönlichkeitspsychologie sowie die entsprechenden neurobiologischen Grundlagen integriert. Besonders einzigartig sind hierbei die Analyse von Motivstrukturen, Verhaltenspräferenzen und Fähigkeiten zur Selbststeuerung.



basic

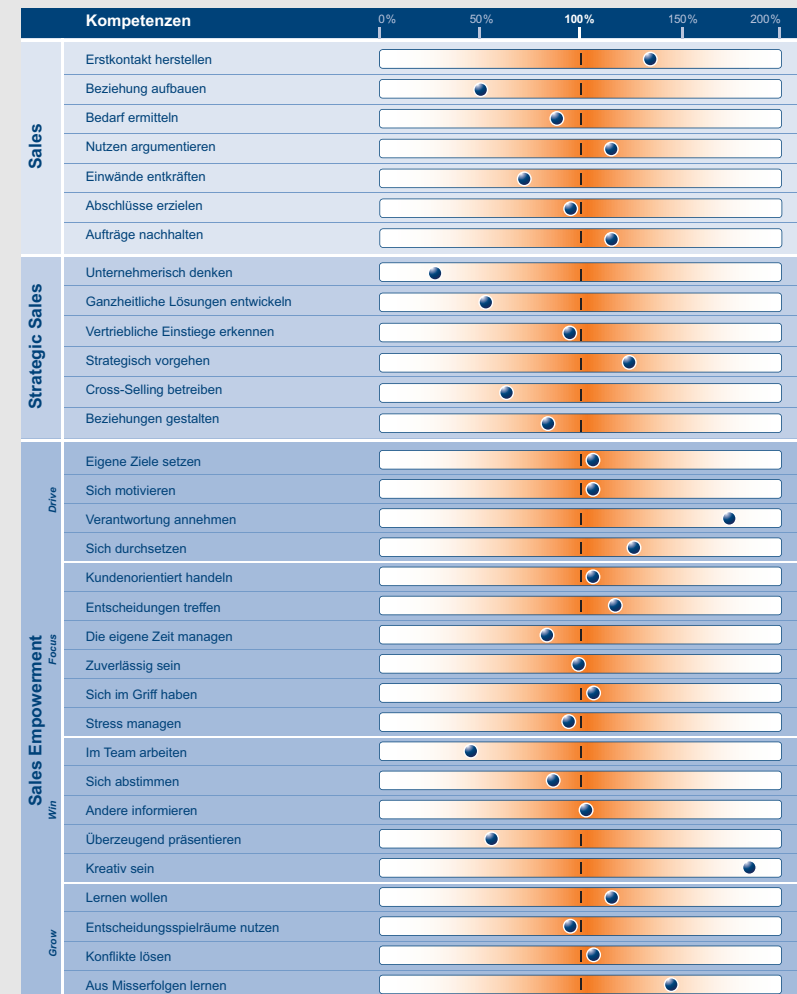
Der basic misst 32 erfolgsrelevante Vertriebskompetenzen.

- Misst **32 Vertriebskompetenzen**
- Vertriebsspezifische Benchmark
- Schnelle, vollautomatische Durchführung und Ergebnisauswertung
- Ergänzende Fragen für Interview und Selbstreflexion
- Dauer der Online-Durchführung: ca. 30 min

basic company

Der basic company misst individuell gewählte Kompetenzen.

- Misst **ausgewählte unternehmensspezifische Kompetenzen**
- Unternehmenseigene Benchmark
- Individuelle Gestaltung möglich



advanced

Der advanced misst 32 erfolgsrelevante Vertriebskompetenzen und trifft detaillierte Aussagen zu den 128 Verhaltensweisen.

- Misst **32 Kompetenzen und 128 Verhaltensweisen**
- Vertriebsspezifische Benchmark
- Individuell erstelltes Gutachten mit Entwicklungs- und Führungsempfehlungen
- Dauer der Online-Durchführung: ca. 2 Std.

advanced company

Mit Hilfe des advanced company werden individuell ausgewählte Kompetenzen und Verhaltensweisen gemessen.

- Misst **ausgewählte unternehmensspezifische Kompetenzen und Verhaltensweisen**
- Unternehmenseigene Benchmark
- Individuelle Gestaltung möglich

Nutzen argumentieren

Andere vom Nutzen der Produkte und Dienstleistungen überzeugen



Sie sind **von Ihren Produkten und Dienstleistungen überzeugt** und sind sehr gut in der Lage, den individuellen Nutzen für den Gesprächspartner zu erkennen.

Sie **erläutern Ihrem Gesprächspartner den Nutzen von Produkten und Dienstleistungen ausgesprochen strukturiert und inhaltlich sehr gut** vorbereitet, neigen jedoch dazu, den Gesprächspartner mit Ihren Argumenten zu „überfahren“.

In der Regel gelingt es Ihnen, den **Nutzen Ihrer Produkte und Dienstleistungen auch emotional begeisternd zu präsentieren**.

Sie bemerken erst sehr spät, wenn Ihre **Nutzenargumentation in die falsche Richtung** geht.

Sales

Einwände entkräften

Einwände als Chance verstehen und Schwierigkeiten überwinden



Sie sind **sich möglicher Einwände bewusst** und stellen sich gut darauf ein.

Es gelingt Ihnen nicht immer, bei **Einwänden Argumente zu finden, um diese zu entkräften**.

Nicht immer gelingt es Ihnen, bei Einwänden spontan **Gegenargumente zu entwickeln**.

In der Regel **erkennen Sie, ob Einwände behoben sind**.

Sales

Abschlüsse erzielen

Geht den Abschluss aktiv an



Sie **setzen sich den Abschluss als persönliches Vertriebsziel** und definieren für sich sehr gut die notwendigen Rahmenbedingungen.

In der Regel **stellen Sie strukturierte Fragen**, die auf den Abschluss zielen.

Sie **gehen den Abschluss initiativ an** und nutzen sehr gut spontane Gelegenheiten, diesen zu erzielen.

Sie **nehmen Kaufsignale** des Gesprächspartners **sehr gut wahr**.

Sales