

SPE – Sales Potenzial Evaluation

Lösungen für mehr Leistung

® **CEVEYSYSTEMS.**



Sales Potential Evaluation Vertriebs-Assessment mit SPE

Evaluation des Vertriebspotenzials

Insbesondere für Vertriebs-
mitarbeiter und Mitarbeiter mit
intensivem Kundenkontakt

Stärken und Entwicklungs-
bereiche auf 4 Hauptfaktoren
und 16 Teilfaktoren

Individuelles Testergebnis und
Expertengutachten

Verfügbar auf Deutsch, Englisch
und Französisch

200 Fragen, Bearbeitung:
ca. 30 Minuten

Verkaufen heisst, in einer positiven Beziehung für den Kunden und für die eigene Organisation Wert / Value zu schaffen und eine positive Win-Win-Beziehung aufzubauen und zu erhalten. Neben Wissen, Skills, Erfahrungen und auch Training sind es v.a. die persönlichen Einstellungen und Erfolgsmuster der Vertriebsmitarbeiter, die letztlich den Verkaufserfolg und die Verkaufskompetenz Ihrer Vertriebsmannschaft ausmachen. Die Erfassung und Entwicklung der Erfolgspotenziale der Mitarbeiter mit Kundenkontakt ist daher eine der wichtigsten unternehmerischen Aufgaben überhaupt.

Testprofil

Die webbasierte Potenzialanalyse SPE (Sales Potential Evaluation) liefert eine valide und verlässliche Einschätzung des verkäuferischen Potenzials Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit Entwicklungsempfehlungen.

16 Detailfaktoren werden zu den vier Hauptfaktoren Systematik / Planung, Soziale Kompetenz, Persönlichkeit und Stabilität zusammengefasst und übersichtlich dargestellt. Für jeden Teilfaktor gibt es eine Beschreibung und Interpretation der individuellen Ausprägung sowie eine Entwicklungsempfehlung. Die zielgenaue Interpretation von besonders markanten Ausprägungen, Zusammenhänge verschiedener Ausprägungen im jeweiligen Testprofil sowie detaillierte Entwicklungsempfehlungen für den jeweiligen Vertriebsmitarbeiter finden sich in einem individuell erstellten Experten-Gutachten. Das Gutachten wird immer von einem erfahrenen und zertifizierten Vertriebsexperten formuliert.

Das unmittelbare und objektive Feedback über Stärken und Entwicklungsfelder, das sich durch die Anwendung von SPE erzeugen lässt, weist die Wege für spezifisches Coaching und differenzierte Trainings, öffnet die Türen zur Entwicklung der Verkaufstalente und motiviert die betroffenen Verkäuferinnen und Verkäufer zum Ausbau der Stärken und Verbesserung bei Entwicklungsfeldern.

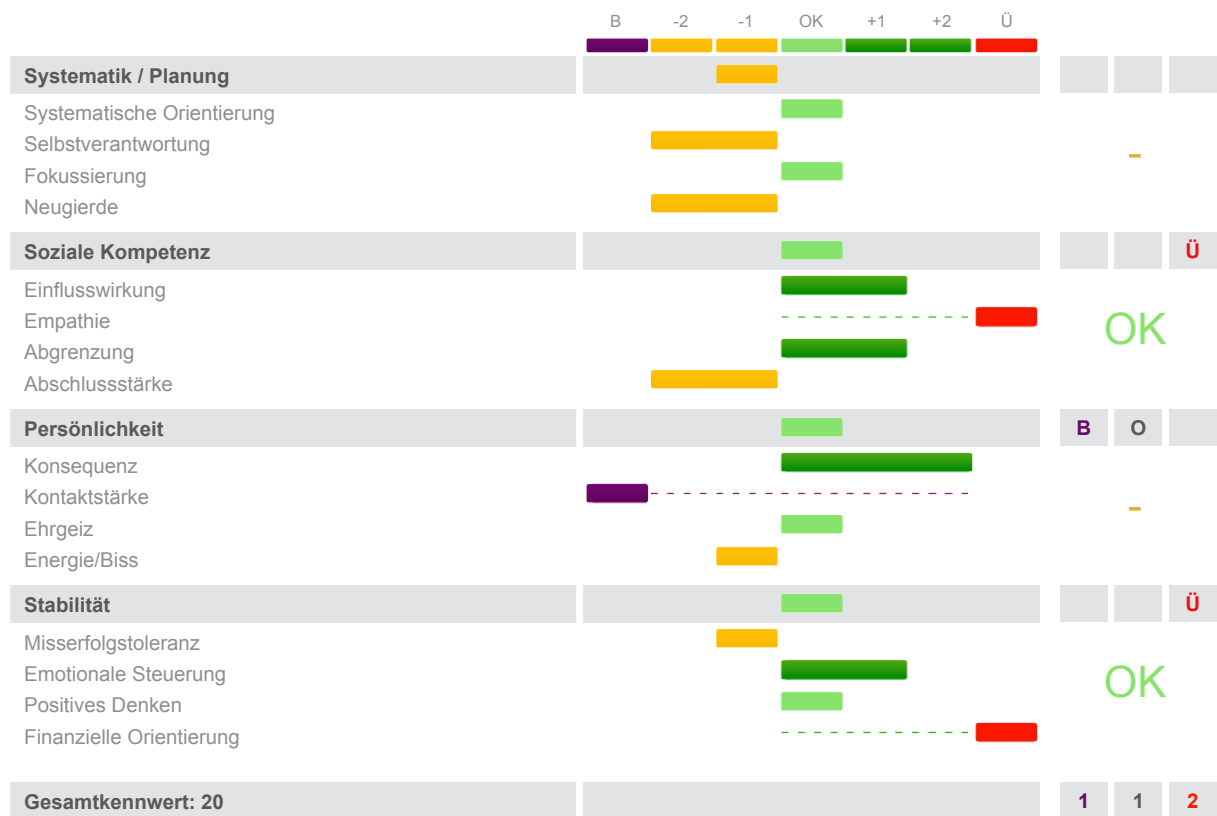
Testprofil

SPE-Profil

Name: Peter Mustermann Firma: Firmenname

Hauptfaktoren und Detailfaktoren

Die 4 Hauptfaktoren geben Hinweise über die generelle Ausprägung, Stärkenbereiche und Entwicklungsfelder. Sie werden aus den Items der jeweils 4 zugeordneten Detailfaktoren berechnet und geben wertvolle Hinweise über die generellen Sales-Schwerpunkte.



Gesamteinschätzungen der Hauptfaktoren

- +** wird angezeigt, wenn alle Teilfaktoren und der Gesamtwert auf OK, +1 oder +2 stehen.
- OK** wird angezeigt, wenn die Teilfaktoren überwiegend positiv ausgeprägt sind und lediglich ein Wert auf -1 oder -2 bzw. eine Übersteigerung oder Oszillation auftritt.
- wird angezeigt, wenn der Hauptfaktor bei -1 oder -2 liegt und nur 1 Extremwert auftritt.
- !** wird angezeigt, wenn der Hauptfaktor bei Ü oder B liegt oder mehr als 2 Übersteigerungen oder Blinde Flecke in den Teilfaktoren vorliegen.



„Die Trainings für unsere Top Key Accounter und Vertriebsmitarbeiter waren ein voller Erfolg. Hierzu haben unsere gemeinsamen Trainings nicht unerheblich beigetragen, da Sie die Professionalität des Vertriebs weiter vorangetrieben und damit auch dessen Performance weiter verbessert haben. Besonders hilfreich war dabei neben Ihrer Kenntnis um unser Geschäft und unsere Kunden, die Potenzialmessung (SPE) zur Standortbestimmung sowie zur Entwicklung der persönlichen Lernziele und das kontinuierliche Online-Coaching im Wechsel mit Präsenztrainings zur Umsetzung der Lernziele in den konkreten Vertriebsprojekten. Das Feedback aller Teilnehmer war hervorragend.“

Senior Vice President –
Logistik Unternehmen

Anwendung und konkrete Fragestellungen

Der SPE unterstützt Sie bei der Beantwortung Ihrer zentralen Fragestellungen zum Thema Vertrieb:

- Wie hoch ist das Vertriebspotenzial und die Erfolgsmuster unserer Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsmitarbeiter wirklich?
- In welchen Aspekten der Vertriebskompetenz müssen wir konkret ansetzen und wie können wir unseren Vertrieb zielgerichtet nach vorne bringen?
- Wie ist unser Stand im Vergleich mit anderen Unternehmen?
- Wer sind unsere Top-Performer, wer kann und muss sich weiterentwickeln und in welchen Bereichen?
- Wie können wir unsere Vertriebsmitarbeiter für einen Entwicklungsprozess motivieren?

Die Anwendungsmöglichkeiten erstrecken sich speziell auf die Bereiche, in denen Sie das Vertriebspotenzial von aktuellen und potenziellen Verkäufern und Vertriebsmitarbeitern messen und systematisch weiterentwickeln wollen.

Anwendungsfelder



CEVEYGROUP – Lösungen mit SPE

Der SPE ist ein wesentlicher Bestandteil umfassender Beratungslösungen zur Effizienzsteigerung der Vertriebsmannschaft. Folgende Themen strukturieren wir spezifisch für Ihr Unternehmen und begleiten Sie systematisch bei der Entwicklung Ihres Vertriebs:

Sales-Force-Effectiveness- Programme mit SPE

In einer Kombination von Potenzialeinschätzung und systematischen Trainingsbausteinen entwickeln wir die Vertriebskompetenz spezifisch und zielgerichtet weiter. Neben generellen Trainings der Soft Skills stehen Themen im Vordergrund wie Preisverhandlung, Abschlusstechniken, Lösungen verkaufen, Value Proposition und Vertriebspersönlichkeit.

Auswahl von Vertriebs- mitarbeitern mit SPE

Durch die Einbeziehung der Potenzialmessung mit SPE verbessern wir die Qualität von Assessment Centern erheblich. Neben der besseren Prognose liefert das Ergebnis auch einen fundierten auf Potenzial-Ebene abgesicherten Entwicklungsplan.

Sales Audit, Sales Appraisal und differenzierte Trainingsprogramme

Die Bündelung der Profile der Vertriebsmannschaft gibt präzise Hinweise auf die Stärken und Entwicklungsfelder und ermöglicht eine Abschätzung der Erfolgswahrscheinlichkeit der Vertriebsstrategie Ihres Unternehmens. Darüber hinaus wird es möglich, differenzierte potenzialorientierte Trainings zu entwickeln, die sich unmittelbar an den Bedarfen der einzelnen Vertriebsmitarbeiter orientieren.

Vertriebscoaching und Feldbegleitung

Die Kopplung von Lernen durch Erfahrung und SPE ist ausserordentlich wirksam. Das unmittelbare Coaching im Feld wird in enger Verbindung mit den Potenzialfaktoren interpretiert. Das Coaching adressiert dann präzise die richtigen Stellhebel für Erfolg und ermöglicht rasches und nachhaltiges Lernen.



CEVEYSYSTEMS ist Ideenführer und Ansprechpartner für Firmen und Organisationen, die eine Überlegenheit am Markt durch die Entwicklung und Ausrichtung der menschlichen Potenziale erzielen wollen. „Lösungen für mehr Leistung“ heisst, Spitzenleistung und dauerhafte Motivation unter sich ändernden Anforderungen in Einklang zu bringen

und damit Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Wir leben diesen Anspruch konsequent nach innen und aussen. Unser Fokus ist die Entwicklung von Menschen und Organisationen unter Beachtung von Effizienzprinzipien und menschlichen Werten.

CEVEYSYSTEMS GmbH
Pfalzhaldenweg 6
D-72070 Tübingen
Tel.: +49 7071-407858-0
Fax: +49 7071-407858-58
info@ceveysystems.com
www.ceveysystems.com

CEVEYSYSTEMS GmbH
Steinerstr. 15 / Haus C
D-81369 München
Tel.: +49 89-2554488-0
Fax: +49 89-2554488-22
info@ceveysystems.com
www.ceveysystems.com

Dr. Heinrich Moser Consulting HMC
St. Alban-Anlage 44
CH-4052 Basel
Fon: +41.61.283 9590
Fax: +41.61.283 9593
info@moser-hmc.ch
www.moser-hmc.ch

Lösungen für mehr Leistung

® **CEVEYSYSTEMS.**