

DNLA VKP

Verkäuferisches Potenzial

Zielgruppe:

- Mitarbeiter in Vertrieb, Sales und Marketing
- Personen, die erstmals Vertriebsaufgaben wahrnehmen sollen

Einsatzbereiche:

- Neueinstellungen, Stellenbesetzung
- Personalentwicklung, Potenzialaufbau
- Bei Vertriebsschulungen, Trainings, Coaching
- Bei Leistungskrisen
- Bildungscontrolling
- Strategische Personalentwicklung

Gutachtenarten:

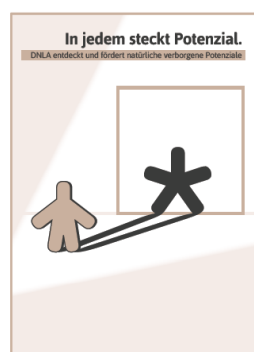
- Auswertung für das Unternehmen
- Auswertung für den Teilnehmer
- Trainingsplan
- Sonderauswertungen möglich (Teilnehmervergleich; Benchmarking-Optionen, Durchschnittsprofile, Seminarpläne, Team-Entwicklung u.a.)

Anzahl der Fragen 45/120*
(*teilweise Mehrfachbewertungen)

Zeitbedarf (Min.) ca. 30

Inhalt:

- 6 für jeden Verkaufsprozess typische Faktoren: Kontakt, Aufmerksamkeit, Analyse, Angebot, Prüfung, Abschluss
- Direkte Verknüpfung mit DNLA ESK: DNLA VKP stellt einen direkten Bezug zu den sozialen Kompetenzen, gemessen mit DNLA ESK, her! Einzelne Faktoren des verkäuferischen Potenzials können so tiefer analysiert werden. VKP liefert darauf aufbauend Hinweise und Praxisbeispiele, die eigene verkäuferische Performance zu verbessern!



Verfügbare Landesversionen:

D – AUT – SUI – GB – ESP – FRA – ITA – NED EST –
FIN – RUS – CRO – SRB – SLOV*

*in einigen Sprachversionen ist jeweils nur der Fragenkatalog oder die Auswertung vorhanden. Genauere Infos auf Anfrage

Einsatz & Nutzen von DNLA-VKP

DNLA VKP ist die optimale Ergänzung zu DNLA ESK für alle aktuellen oder künftigen Vertriebsmitarbeiter! Sie können damit gezielt und in Verbindung mit der Analyse der grundlegenden Erfolgsfaktoren der Sozialen Kompetenz die Fertigkeiten, die im beruflichen Alltag für jeden Vertriebsmitarbeiter - unabhängig von Branche oder Kundengruppe - entscheidend sind, stärken, entwickeln und erhalten!

Erfolgsklima für alle schaffen und erhalten
- mit DNLA – Discovering Natural Latent Abilities!

