



VERKÄUFERISCHES POTENZIAL

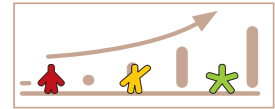
# AKQUISE-ABSCHLUSS- AFTER-SALES.

Mit DNLA die Potenziale entdecken,  
die aus Verkäufern Überzeuger machen.

DNLA VKP - für alle aktuellen oder künftigen Vertriebsmitarbeiter!  
Die optimale Ergänzung zu DNLA ESK (Erfolgsfaktoren der Sozialen Kompetenz). Hier werden die Fertigkeiten, die für jeden Vertriebsmitarbeiter - unabhängig von Branche oder Kundengruppe - entscheidend sind, entdeckt, entwickelt und erhalten!

**DNLA\***  
Discovering Natural Latent Abilities

# VERTRIEBSLEISTUNG STEIGERN



## Ziele und Nutzen:

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

## Methode:

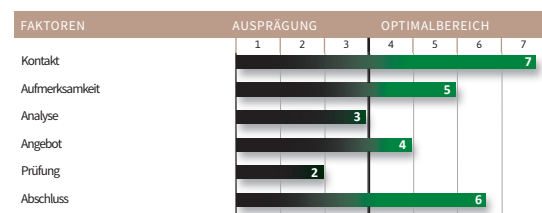
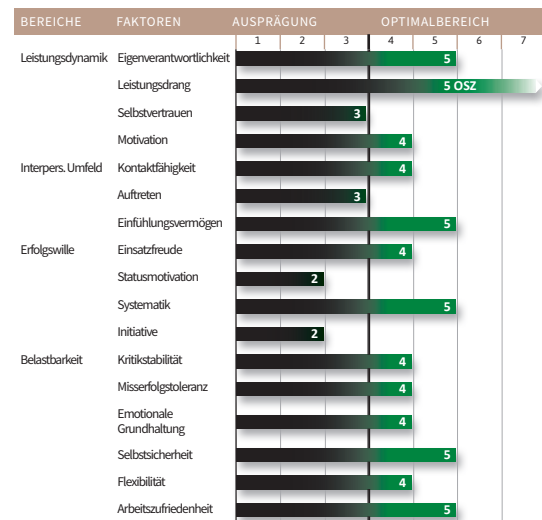
- Onlinebefragung: Messung der Ausprägung von 17 Erfolgsfaktoren im Bereich Soziale Kompetenz und von 6 Kernfaktoren jedes Verkaufsprozessen (Kontakt – Aufmerksamkeit – Analyse – Angebot – Prüfung – Abschluss).
- Benchmarking mit den Besten.
- Ins System integriert: Kreuzanalyse Sozialkompetenzfaktoren vs. 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 Kosmetikhersteller.

## Auswertungen und Leistungen:

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



perbit BoConcept

mv münchener verein  
Zukunft. In besten Händen.



V Volksbank Neckartal

WTO  
Higher Productivity

Dr. Loges  
Naturheilkunde neu entdecken



ENGELHARD

AOK  
Die Gesundheitskasse.

Rheinland/Hamburg

IPPEN DIGITAL

