



SOFT SKILLS FÜR VERTRIEB UND VERKAUF

DNLA VKP - VERKÄUFLERISCHES POTENZIAL

DNLA - Discovering and Developing
Natural Latent Abilities

Die persönliche Ebene mit den Kunden ist entscheidend für den langfristigen vertrieblichen Erfolg. Soft Skills sind der Schlüssel für guten Kundenkontakt, für die Analyse der Kundenbedürfnisse und für den erfolgreichen Geschäftsabschluss. Mit DNLA VKP lassen sich die für den verkäuferischen Erfolg entscheidenden Skills erkennen und entwickeln.



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

Gutachten:

- Teilnehmerauswertung
- Begleiterauswertung mit Entwicklungsanregungen
- Sonderauswertungen möglich

Anzahl der Fragen: 40/120*

(*teilweise Mehrfachbewertungen)

Zeitbedarf: ca. 30 - 45 Min.

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.

Inhalt:

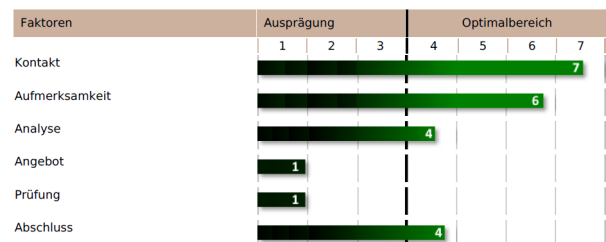
- 6 für jeden Verkaufsprozess typische Faktoren:
 - Kontakt
 - Aufmerksamkeit
 - Analyse
 - Angebot
 - Prüfung
 - Abschluss
- Direkte Verknüpfung mit DNLA ESK: DNLA VKP stellt einen direkten Bezug zu den sozialen Kompetenzen, gemessen mit DNLA ESK, her! Einzelne Faktoren des verkäuferischen Potenzials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

DNLA VERKÄUFERISCHES POTENZIAL

Teilnehmer: Max Muster
Profilvorgabe: Team/Gruppenleitung ab ca. 6 Personen, Marketing / Vertrieb
Antworten vom: 21.08.2017 14:59:27
Auswertung durch: 1 DNLA GmbH - Zentrale

Sehr geehrter Herr Muster,

Ihr DNLA-VKP-Ergebnis wurde, wie alle DNLA-Einzelergebnisse, im Benchmarking mit den Besten auf der jeweiligen / bzw. einer vergleichbaren Position erzielt. Das im folgenden angezeigte Ergebnis spiegelt also die Anforderungen der aktuellen / bzw. der angestrebten Tätigkeit und die generellen derzeitigen Anforderungen der Praxis in den Unternehmen wider.



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 alle Vertriebsmitarbeitenden - unabhängig von Branche oder Kundengruppe - entscheidend sind, stärken, entwickeln und erhalten!

Erfolgreich im Vertrieb mit DNLA – Discovering Natural Latent Abilities!

