



Titel

T&Z Verkäufer Benchmark

Wie finde ich den verkaufsstarken T&Z Verkäufer?

Dauer

ca. 3 - 4
Wochen
je nach
Größe
der Orga-
nisation.

Ziele

- Erarbeiten von Schlüsselfaktoren (KPI), die erfolgreiche T&Z Verkäufer kennzeichnen
- Erkennen von verkaufs-/kundenorientierten T&Z Verkäufern
- Auswahl von geeigneten T&Z Verkäufern, die in der Lage sind, das Servicegeschäft effektiv und professionell weiter zu entwickeln
- Stärken der ausgewählten T&Z Verkäufer zielorientiert weiterentwickeln

Inhalte

- Online-Profiling der in Frage kommenden Mitarbeiter
- Vergleich/Gegenüberstellung der Testergebnisse zum Idealprofil eines kunden- und verkaufsorientierten T&Z Verkäufers (Benchmark)
- Stärken und Schwächen der T&Z Verkäufer erkennen und auf diese gezielt eingehen
- Beratung der Geschäftsführer/T&Z Leiter bei Auswahl und Weiterentwicklung von geeigneten Kandidaten

Zielgruppen

Geschäftsführer und T&Z Leiter, die die richtige Entscheidung bei der Auswahl von geeigneten Mitarbeitern treffen möchten.

Aftersales Verantwortliche von Herstellern und Importeuren, die ihren T&Z Verkauf, unter Einbeziehung ihrer Standards und Markenwerte, weiter professionalisieren möchten.

Kommentare

Der Erfolg des Bereichs Teile und Zubehör steht und fällt mit der Person des T&Z Verkäufers. Sie erkennen, wie Fehlbesetzungen dieser wichtigen Schlüsselposition vermieden werden können und Sie erkennen, wie sich im härter werdenden Wettbewerb vorhandene T&Z Verkäufer - gemäß ihres Potenzials - weiterentwickeln lassen.