



## Titel

**Verkäufer  
Benchmark**  
  
**Wie finde ich den  
idealen Verkäufer**

## Dauer

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

## Ziele

- Erarbeiten von Schlüsselfaktoren (KPI), die erfolgreiche Verkäufer kennzeichnen
- Erkennen von verkaufs-/kundenorientierten Verkäufern
- Auswahl von geeigneten Verkäufern, die in der Lage sind, das sich bietende Verkaufspotenzial effektiv und professionell auszuschöpfen
- Stärken der ausgewählten Verkäufer zielorientiert weiter zu entwickeln

## Inhalte

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

## Zielgruppen

Geschäftsführer und Verkaufsleiter, die die richtige Entscheidung bei der Auswahl von geeigneten Mitarbeitern treffen möchten.

Verkaufsleiter von Herstellern und Importeuren, die ihren Verkauf, unter Einbeziehung ihrer Standards und Markenwerte weiter professionalisieren möchten.

## Kommentare

Der Erfolg des Verkaufs steht und fällt mit der Person des Verkäufers. Sie erkennen wie Fehlbesetzungen dieser wichtigen Schlüsselposition vermieden werden können, Sie erkennen wie teuer Fehlbesetzungen werden und Sie erkennen, wie sich im härter werdenden Wettbewerb vorhandene Verkäufer, gemäß ihres Potenzials weiterentwickeln.