

Die Bestandteile des Verkäufer-Audits

Das Verkäufer-Audit besteht aus mehreren Modulen, die optional ausgewählt werden können: Audit-Gespräch, Selbsteinschätzung, Fremdeinschätzung durch den Vorgesetzten und Fremdeinschätzung durch den Kunden.

Kernstück des Verkäufer-Audits ist das Audit-Gespräch – ein multimodales Interview. Es erfasst Motive und Einstellungen des Verkäufers und überprüft mit situativen Fragen seine Fähigkeiten. Außerdem sind im Audit-Gespräch Verhaltenssequenzen integriert – z.B. Simulationen oder Kurzpräsentationen, die ebenfalls zur Einschätzung der Fähigkeiten herangezogen werden. Die Verhaltenssequenzen werden individuell an die berufliche Situation des Verkäufers angepasst, damit realistisches Verhalten beobachtet werden kann.



Optional können Sie zusätzlich zum Audit-Gespräch die Selbsteinschätzung des Verkäufers erheben und die Fremdeinschätzung des Vorgesetzten. Und ein Kundenfeedback kann auf Ihren Wunsch auch eingeholt werden. Selbst- und Fremdeinschätzungen sowie Audit-Gespräch beziehen sich auf die gleichen Kriterien. Im Ergebnis erhalten die Verkäufer eine Potenzialbeurteilung, die sowohl die Sichtweise neutraler Auditoren als auch die Wahrnehmung der Kunden und des Vorgesetzten berücksichtigt.

Die Themen

Die Inhalte des Verkäufer-Audits berücksichtigen alle verkaufs- und erfolgsrelevanten Faktoren. Sie sind den einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses zugeordnet. Dadurch lässt sich aus den Ergebnissen sehr schnell ablesen, in welchen Phasen des Verkaufsprozesses der Verkäufer Stärken oder Schwächen hat.

Bei der Entwicklung des Verkäufer-Audit sind unsere langjährigen Erfahrungen im Vertriebsbereich eingeflossen. In Studien zum Verkäuferverhalten haben wir untersucht, welches Verkäuferverhalten zum Erfolg führt.