



Kompetenzstudie

Welche Kompetenzen zeichnen die TOP Verkäufer im deutschen Vertriebsaußendienst aus?

ÜBER UNS



Das Deutsche Institut für Vertriebskompetenz ist die Dachmarke für Vertriebsexperten in Deutschland. Das bewährte DIV-Beratungskonzept basiert auf der ganzheitlichen Analyse der Vertriebsorganisation mit der Verknüpfung der maßgeblichen Erfolgsfaktoren von Mitarbeitern. Das DIV zählt nach Einschätzung von Springer/Gabler zu den führenden Spezialisten für Vertriebsdiagnostik. Die Unternehmen profitieren von nachgewiesenen Steigerungen der Vertriebspotenziale.



Zusammen mit der Hochschule Karlsruhe haben wir es uns zum Ziel gesetzt, die 10 - 12 wichtigsten Kompetenzen von TOP Verkäufern zu identifizieren. Hierfür wird mithilfe einer wissenschaftlichen Kompetenzanalyse analysiert, welche Kompetenzen die außergewöhnlichen Vertriebsmitarbeiter von den Anderen unterscheidet. Die Ergebnisse dieser Studie fließen in ein Buchprojekt, im renommierten Wissenschaftsverlag Springer & Gabler ein.



KOMPETENZANALYSE

- 2x Fragebogen für Vorgesetzten und Verkäufer
- Dauer ca. 20-30 Minuten
- Auswertung von insgesamt 28 Kompetenzen der 4 Kompetenzbereiche:
 - Persönlichkeit
 - Interaktion
 - Fertigkeiten
 - Umsetzung
- Analyse der 10-12 dominantesten Vertriebs-kompetenzen
- Gegenüberstellung Selbstbild und Fremdbild



UNTERNEHMEN & VORGESETZTE

- Überblick über die wichtigsten Kompetenzen der TOP Verkäufer
- Vergleichsmöglichkeit zu anderen Mitarbeitern
- Ableitung von Optimierungspotential für Durchschnittsverkäufer
- White Paper: „Die Erfolgs-DNA der Besten“



VERKÄUFER

- Wertschätzung und Anerkennung durch den Vorgesetzten
- Reflektion der eigenen Kompetenzen und möglicher Verbesserungspotentiale
- Kostenfreier Kompetenzbericht zu den eigenen Kompetenzen mit Darstellung von Selbst- und Fremdbild
- Gemeinsames Feedbackgespräch für Verkäufer und Vorgesetzten



DIV & HS KARLSRUHE

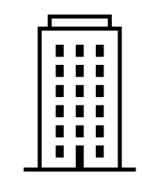
- Generierung einer statistisch relevanten Datenbasis für die wissenschaftliche Kompetenzstudie
- Weiterentwicklung der allgemeinen Vertriebswissenschaften
- Beitrag zu Vertriebsbuch in Zusammenarbeit mit dem Springer Gabler Verlag



ABLAUF



*Ihr Input
(Fragebögen)*



Ihr Unternehmen

*Erstellung der
Kompetenzberichte +
Feedbackgespräche*



Dirk Thiemann

GESCHÄFTSFÜHRENDER
GESELLSCHAFTER

TEL: 07732 / 9879111

MOBIL: 0176 / 11203052

EMAIL: DIRK.THIEMANN@DIV-INSTITUT.DE

Ihr Ansprechpartner bei:

- Allgemeinen Fragen zum DIV und den Produkten
- Fragen rund um den Datenschutz



Sabine Daum

OFFICE MANAGERIN

TEL: 07732 / 987910

EMAIL: SABINE.DAUM@DIV-INSTITUT.DE

Ihr Ansprechpartner bei:

- Fragen zum Ablauf der Studie