

Der Kompetenz-Check



Grundwissen: Was zeichnet einen kompetenten Verkäufer aus?

Überprüfen Sie anhand dieser Liste, wo Sie und/oder Ihre Mitarbeiter punkten und wo es noch Nachholbedarf gibt. Haken Sie die Eigenschaften ab, die bereits vorhanden sind.

Kenntnisse über das eigene Unternehmen, über die Produkte, das Sortiment und die Dienstleistungen, die er auch kommunizieren kann.	
Betriebs- und finanzwirtschaftliche Grundkenntnisse.	
Grundkenntnisse der Bauförderung.	
Vertriebsrechtliche Grundkenntnisse bei der Auftragsabwicklung.	
Kenntnisse der Gesamt- und Teilmarktsituation der Branche um diese zu bewerten und daraus Maßnahmen für das Unternehmen entwickeln zu können.	
Grundwissen über Projektplanung.	

Spezialwissen: persönliche Kompetenz

Überprüfen Sie anhand dieser Liste, ob Sie und/oder Ihre Mitarbeiter persönliche Kompetenz aufweisen. Haken Sie zutreffende Punkte ab.

Hat eine positive Einstellung zu sich selbst.	
Besitzt eine positive Einstellung zum Beruf des Verkäufers.	
Hat eine positive Einstellung zum Umgang mit Menschen (Interessenten/Kunden/Kollegen).	
Einstellung zum Unternehmen ist positiv.	
Ist in der Lage ist, Chancen zu erkennen und zu nutzen: für die Kunden, das Unternehmen, für seine Kollegen und nicht zuletzt für sich selbst.	

Spezialwissen: methodische Kompetenz

Mit dieser Liste können Sie feststellen, ob es in Ihrem Unternehmen Defizite im Bereich „methodische Kompetenz“ gibt. Haken Sie die Punkte ab, die vorhanden sind.

Aktives Handeln: Zugehen auf den Kunden und Kontaktaufnahme.	
Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zum Kunden.	
Erfassen der individuellen Situation des Kunden durch eine gezielte Bedarfsanalyse.	
Kenntnisse über die Lebenswelt und den Lebensstil des Kunden.	
Erkennen und nutzen von zusätzlichen Bedarfefeldern.	
Kundengerechte Produkt- und Leistungsberatung / Anbieten von Alternativen, telefonisches Nachfassen auf Angebote.	
Konstruktives Umgehen mit schwierigen Situationen und deren Beantwortung.	
Sichere Verhandlungen über Preise und Konditionen.	
Abschlüsse herbeiführen und konkrete Vereinbarungen treffen.	
Engagierte Nachbetreuung der Kunden.	

Tipp:

Verwenden Sie für jeden Mitarbeiter, dessen Kompetenzen Sie überprüfen, eine andere Farbe. So können Sie alle getesteten Personen direkt miteinander vergleichen und sparen sich einige Kopien.

Bewertung:

Wenn Sie in einem der drei getesteten Gebiete 3 oder mehr Kästchen nicht abhaken konnten, sollten Sie Ihre bzw. die Kenntnisse des betreffenden Mitarbeiters auf diesem Gebiet unbedingt auffrischen.

Dasselbe gilt, wenn Sie insgesamt mehr als 6 Kästchen nicht abhaken konnten.

Lesen Sie in diesem Fall weiterhin den Vertriebstainer und wenden Sie sich an die Mobile Vertriebsakademie. Wir helfen Ihnen gerne und informieren Sie über Weiterbildungs- und Entwicklungsmaßnahmen, die die vorhandenen Defizite abbauen und Ihre Kenntnisse erweitern.