

## Verkäuvertyp und persönliches Verhalten

# BENEFIT SellingProfiler®

**Mit dem web-basierten Analyseinstrument BENEFIT SellingProfiler ermitteln Sie die typischen, in Verkaufssituationen häufig auftretenden Verhaltensweisen und Einstellungen eines Verkäufers. Sie erlangen schnell Transparenz über den bevorzugten Verkaufsstil eines Verkäufers sowie über den Optimierungsbedarf zum definierten Idealprofil.**

- Analyse der entscheidenden Erfolgsfaktoren bezüglich Verkaufsphilosophie und -strategie sowie Einstellung zum Verkaufsumfeld.
- Ermittlung von Stärken und Verbesserungspotenzial eines Verkäufers.
- Unterstützung bei der Selektion neuer Verkäufer sowie Grundlage für Entwicklungs- und Fördermassnahmen von Vertriebsmitarbeitern sowie Bewertung potenzieller Führungskräfte im Vertrieb.

### AUSPRÄGUNGEN DER VERKAUFSPERSÖNLICHKEIT

Jeder Mensch hat persönliche Verhaltensmuster, die sein Handeln beeinflussen und gerade im Verkauf – also im Umgang mit Kunden – besonders zum Tragen kommen. Veranlagungen, die sich über die Jahre gebildet und geprägt haben wie etwa durch Erziehung, Zugehörigkeit zu einer sozialen Schicht, Ausbildung, Berufserfahrungen oder erlernte Techniken und Methoden. Einige Verhaltensmuster gehören zu unserem grundsätzlichen Verhalten und sind deshalb kaum veränderbar. Andere wiederum können durch bewusstes Erleben von Situationen oder durch Lernen geformt oder beeinflusst werden.

Durch diese oftmals stereotypen Verhaltensmuster sind viele Verkaufsgespräche von Anfang an zum Scheitern verurteilt. Der Verkäufer wendet unbewusst und unkontrolliert seinen bevorzugten Stil im Verkaufsgespräch an; anstatt auf das Gegenüber einzugehen und das Verhalten anzupassen. Handlungsweise und Einstellung eines potenziellen Kunden erscheinen dem Verkäufer oft unlogisch. Und Signale, mit denen der Käufer sein Interesse bekundet, werden vom Verkäufer nicht erkannt oder falsch interpretiert.

## Bewusstes VERKAUFsverhalten führt zum ERFOLG

### VERKÄUFERTYPEN UND BEWUSSTES VERHALTEN

Basierend auf diesen Erkenntnissen haben wir das web-basierte Analyseinstrument BENEFIT SellingProfiler entwickelt. Einstellung und Verhaltenstendenzen zu verkaufsrelevanten Themen wie Verkaufsmotivation und Verkäufernutzen, Portfoliowissen und Mitbewerber, Kundengewinnung und Kaufmotive der Kunden, Verkaufsabsicht und -stil, Gesprächsvorbereitung und -führung, Einwandbehandlung, Vertragsabschluss und Misserfolg sowie die interne Zusammenarbeit werden ermittelt und analysiert. Die Vertriebsmitarbeiter werden auf die individuellen Verhaltensmuster sensibilisiert; auch auf diejenigen ihrer Gesprächspartner. Denn für erfolgreiches Verkaufen ist von entscheidender Bedeutung, dass der Verkäufer die Persönlichkeitsstruktur und die daraus entstehende Erwartungshaltung eines potenziellen Kunden frühzeitig erkennt und sein persönliches Verhalten darauf einstellt.

### BENEFIT: SITUATIVES HANDELN

Die Selbst- und Kundenerkenntnis hilft dem Verkäufer, individuelle Möglichkeiten der Kundenansprache zu entwickeln. Potenzielle Kunden frühzeitig in ihrem Verhalten zu analysieren, ermöglicht dem Vertriebsmitarbeiter, sein eigenes Verkaufsverhalten anzupassen. Der Verkäufer entfaltet situationsbezogene Flexibilität und Anpassungsfähigkeit in seinem Verhaltens- und Verkaufsstil.



## FLEXIBILITÄT MIT MINIMALEM ZEITAUFWAND

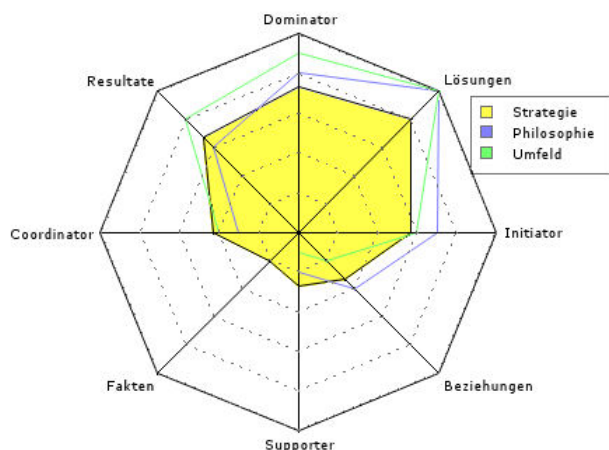
Der BENEFIT SellingProfiler beruht auf der Erkenntnis, dass sich Menschen über ihr bevorzugtes Verhalten und ihre erkennbare Motivation in Verhaltenstypen einordnen lassen.

Basierend auf einem Fragenkatalog mit Auswahlantworten wird das vorherrschende Verkaufsverhalten ermittelt. Der Bewerber oder Verkäufer nimmt spontan zu den Fragen Stellung. Durch die intuitive Reaktion entfallen Unsicherheitsfaktoren wie vorgängige Absprachen, Beeinflussung durch Dritte oder das Erkennen von „vorteilhaften“ Antworten.

Die Befragung erfolgt online über Internet mit einem minimalen Zeitaufwand. Benutzer- und laienfreundlich wird durch die Auswertung respektive den Fragenkatalog geführt. Die Auswertungen werden automatisch und in Sekundenschnelle generiert.

## ANALYSE DER DREI ERFOLGSFAKTOREN

Der BENEFIT SellingProfiler unterscheidet zwischen vier vorherrschenden Verkäufertypen: Der Lösungsorientierte stellt den Kundennutzen in den Vordergrund; der Resultatorientierte verfolgt primär die Erreichung seiner Ziele; der Beziehungsorientierte verkauft über den Aufbau persönlicher Beziehungen; und für den Faktenbezogenen steht die Informationsvermittlung im Zentrum.

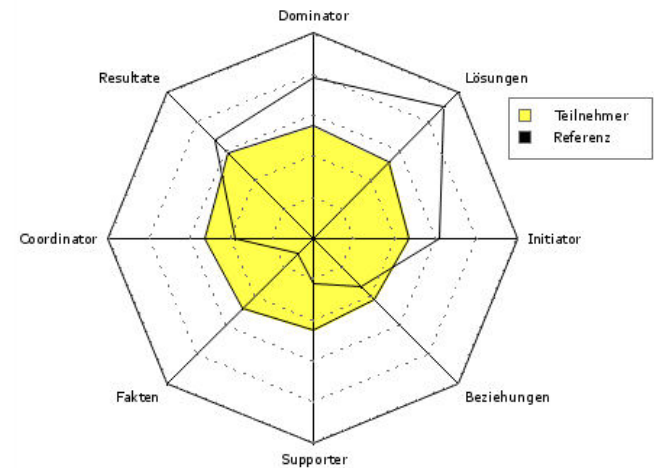


## BENEFIT ASSESSMENT TOOLS

Der BENEFIT SellingProfiler ist Teil des modular aufgebauten BENEFIT Assessment Toolsets. Die web-basierten Analyse Instrumente dienen mit ihren unterschiedlichen Ausprägungen der Ermittlung der Persönlichkeitstypologie, der Verhaltenstendenzen in Bezug auf Führung, Verkauf und Beratung oder des fachspezifischen Wissens. Der Einsatz der BENEFIT Assessment Tools ist sehr flexibel ausgelegt und kann bedürfnisgerecht als Service oder zur selbständigen Nutzung mit „on-demand“ Preisschema (ohne Vorabinvestition) bezogen werden.

## REFERENZPROFIL: VERGLEICH EIGENBILD VS. IDEALPROFIL

In das vom BENEFIT SellingProfiler ermittelte Verkäuferprofil kann ein vorgegebenes Referenzprofil mit der erforderlichen Qualifikation gesetzt werden. Allfällige Differenzen werden sofort deutlich.



## KUNDENSTATEMENT: SWISSMETAL, DORNACH

„Im Recruiting unterstützt uns der BENEFIT SellingProfiler durch den Vergleich mit einem Sollprofil in der optimalen Besetzung unserer Vertriebspositionen. Und im Bereich Standortbestimmung ist uns dieses Tool eine wertvolle Stütze in der Ermittlung von Stärken und Entwicklungspotenzialen unserer Verkaufsmitarbeiter. Die transparenten Resultate dienen als Basis zur Entwicklung von individuellen und zielgerichteten Trainingsplänen. Die Mehrsprachigkeit und einfache, benutzerfreundliche Anwendung über Internet zeichnen den BENEFIT SellingProfiler für unseren internationalen Einsatz aus.“

Laura Rossini, Senior VP

## EXKLUSIVITÄT: SPEZIFISCHE VERKÄUFERANALYSE

Dieses Tool wurde spezifisch für die Ermittlung von Verkaufsstil und -verhalten entwickelt. Die Integration von weiteren Analysen aus dem Umfeld des Verkäufers in das Verkäuferprofil im Sinne eines 360° Feedback rundet das Bild ab und dient als ideale Basis für die Entwicklung eines bedarfsgerechten Trainingsplans; damit die persönliche Leistungsfähigkeit eines Verkäufers resultatorientiert verbessert wird. Beim Einsatz im Rekrutierungsprozess sichert die Auswertung durch Gegenüberstellung von Bewerber- und Anforderungsprofil die Entscheidungsfindung ab.