

Verkäufer- und Fachkompetenz **BENEFIT SalesTest®**

Mit dem web-basierten Instrument BENEFIT SalesTest prüfen Sie die Fähigkeiten eines Verkäufers bezogen auf alle Aufgaben, die er im Verkaufsprozess zu erledigen hat. Auf abgesicherter Grundlage werden wesentliche, fachspezifische Fragen zu Produkt-, Markt- und Wettbewerbswissen gestellt. Der BENEFIT SalesTest rundet ein Sales Assessment ab und gibt Auskunft über das fachliche Handwerk eines Verkäufers.

- Ermittlung der Methoden- und Fachkompetenz bezogen auf Selbstorganisation sowie Verkaufstechnik und -methodik.
- Erhebung des fachlichen Basiswissens bezogen auf den beratenden Nutzenverkauf.

GRUNDLAGEN DES VERKAUFS

Neben der sozialen Kompetenz sind Methodenkompetenz und Fachwissen die ergänzenden Grundlagen für den Erfolg eines Verkäufers. Um die Fähigkeiten eines Vertriebsmitarbeiters umfassend zu ermitteln, sind also neben der Ermittlung der situativen Verhaltensweisen das Basiswissen wie fachliches Know-how und methodische Kompetenz von Bedeutung. Denn was nutzt einem Verkäufer eine starke Persönlichkeit, wenn er die Grundlagen des Verkaufes wie Selbstorganisation, Terminvereinbarung und Bedarfsermittlung, Einwandbehandlung und Argumentationstechnik oder Verkaufs- und Abschlusstechnik nicht beherrscht?

Wissen ist die BASIS des ERFOLGES

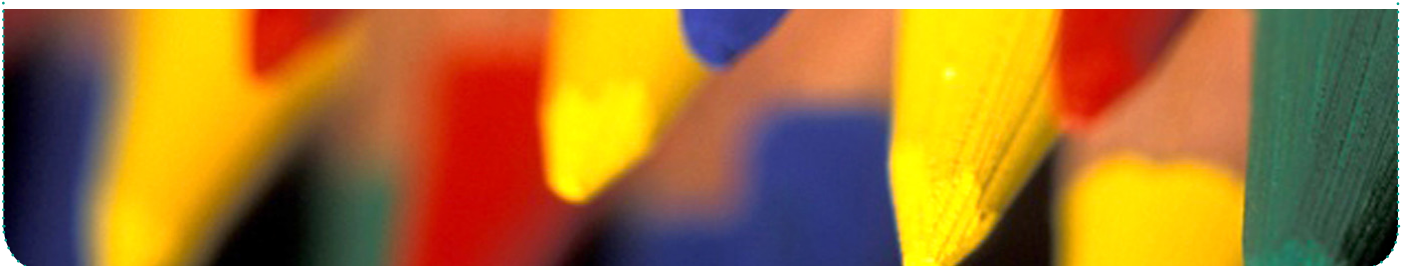
VERKAUFSTECHNIK UND FACHLICHE KOMPETENZ

Basierend auf diesen Erkenntnissen haben wir in Ergänzung zum BENEFIT SellingProfiler® das web-basierte Analyseinstrument BENEFIT SalesTest entwickelt. Mit diesem Tool wird das aktuelle Basiswissen eines Verkäufers oder eines Teams, also die eigentliche Sales Kompetenz ermittelt. Dabei werden insbesondere die Bereiche Selbststeuerung, Verkaufstechnik sowie methodische und fachliche Kompetenz analysiert und bewertet.

Die Auswertungen dienen als Grundlage für die Abklärung von Weiterbildungsbedarf. Allfällige Wissenslücken können effizient ermittelt und geschlossen werden. Der Erfolg von Schulungen und die Steigerung des Basiswissens eines Verkäufers können durch eine Wiederholung des Tests nach absolvierter Weiterbildung leicht ermittelt werden.

BENEFIT: GRUNDLAGEN ANALYSE

Das vorhandene Basiswissen des Verkaufs, die Grundlage zum Verkaufserfolg, wird mit dem BENEFIT SalesTest schnell und visuell leicht interpretierbar ermittelt. Das Tool ist mehrsprachig aufgebaut und eignet sich durch die Online-Befragung auch für die gleichzeitige Anwendung in grossen Personengruppen. Mit dem BENEFIT CheckGenerator® besteht zudem die Möglichkeit, einen zusätzlichen Fragenkatalog zu entwerfen, der unternehmensspezifisches Fachwissen zu Produkten, Markt und Unternehmen ermittelt.





KLARE ZIELSETZUNGEN UND EINDEUTIGE VORGABEN

Die Zielsetzungen an einen Verkäufer werden durch das testende Unternehmen mit eindeutigen Vorgaben definiert. Damit wird ein klarer Soll-Ist-Vergleich ermöglicht. Themenbereiche und Wissensfragen sind auf den beratenden Nutzenverkauf ausgerichtet.

Die Befragung erfolgt online über Internet mit einem minimalen Zeitaufwand. Benutzer- und laienfreundlich wird durch den Fragenkatalog mit Auswahlantworten geführt. Die Auswertungen werden automatisch und in Sekundenschnelle generiert. Auf Wunsch können auch Teamauswertungen oder Vorher-Nachher-Vergleiche erstellt werden.

ZIELORIENTIERTE PLANUNG FÜHRT ZUM ERFOLG

Ein erfolgreicher Verkäufer ist sich des Stellenwertes einer sauberen Planung bewusst. Denn durch eine an den Zielen orientierte Planung werden messbar bessere Resultate erreicht. Der BENEFIT SalesTest geht auf die wichtigsten Fragen und Situationen im Verkaufsprozess ein und weckt beim Teilnehmer die Sensibilität für diese Themen.

SELBSTORGANISATION

- PLANUNG UND ORGANISATION

- Vorbereitung von Kundenbesuchen,
- Wissensermittlung über Kunde

VERKAUFSTECHNIK

- KUNDENAKQUISITION

- Kommunikationsinstrumente im Verkaufsprozess,
- Wirkung beim Erstkontakt

- ERSTKONTAKT UND BEDARFSERMITTLUNG

- Auftreten, Bedarfsanalyse und Fragetechnik

- ARGUMENTATION

- Lösungspräsentation

- VERHANDLUNGSTECHNIK

- Gesprächsgestaltung, Bedarfsermittlung und Kundennutzen

- EINWANDBEHANDLUNG

- Wertung und Argumentation

- ABSCHLUSSTECHNIK

- Interpretation von Kaufsignalen

KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ

- KOMMUNIKATION

- Bedürfnisse interpretieren

- ERKENNEN VON KUNDENVERHALTEN

- Persönlichkeitsstruktur des Kunden

- EINSTELLEN AUF KUNDENVERHALTEN

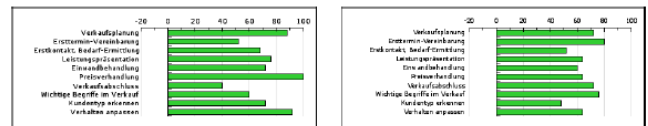
- Bedürfnisgerechte Gesprächsführung

- BETRIEBSWIRTSCHAFT FÜR VERKÄUFER

- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse

SCHNELLE ERMITTLUNG VON PROBLEMBEREICHEN

Die Ergebnisse werden mit Balkendiagrammen pro Themenbereich dargestellt. Damit können Problem-bereiche sofort analysiert und konkrete Trainings- und Steuerungsmassnahmen entwickelt werden. Zusätzlich bestehen viele Auswertungsoptionen wie beispielsweise der Vergleich von einzelnen Kandidaten untereinander oder mit Gruppen.



88	Verkaufsplanung	72
52	Ersttermin-Vereinbarung	80
68	Erstkontakt, Bedarf-Ermittlung	52
76	Leistungspräsentation	64
72	Einwandbehandlung	60
100	Preisverhandlung	64
40	Verkaufsabschluss	72
60	Wichtige Begriffe im Verkauf	76
72	Kundentyp erkennen	48
92	Verhalten anpassen	64
70.6%	Total	63.9%

BENEFIT ASSESSMENT TOOLS

Der BENEFIT SalesTest 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.

EXKLUSIVITÄT: UMFASSENDES SALES ASSESSMENT

In Kombination mit dem BENEFIT SellingProfiler bietet der BENEFIT SalesTest ein umfassendes Sales Assessment, das sowohl der Ermittlung des grundsätzlichen Verkaufswissens als auch des vorherrschenden Verkaufsstils und -verhaltens dient. Durch die Ergänzung der Typenanalyse mit dem aktuellen Stand an Basiswissen wird ein gesamthafes Bild eines Verkäufers vermittelt, das sowohl eine optimalere Platzierung im Unternehmen ermöglicht als auch eine bessere Grundlage für gezielte Weiterbildungsaktivitäten bildet.