

Einladung zum Webinar „Sales-Kompetenz-Analyse“

in welcher Liga spielt Ihr Vertrieb?

Vertriebsmitarbeiter müssen heute eine Vielzahl an Kompetenzen mitbringen und entwickeln, um vertrieblich in der ersten Liga mitzuspielen. Der aufgeklärte Kunde, das Internet, der Kampf mit der Konkurrenz und der sich ständig verändernde Markt fordern von Ihren Vertriebsmitarbeitern mehr als nur „den Willen“, ganz vorne dabei zu sein. Doch welche Kompetenzen sind heute und in der Zukunft gefordert und wie kann man die Ausprägungen quantitativ und qualitativ messen?

Gemeinsam können wir diesen Fragen auf den Grund gehen. Sind die Kompetenzen definiert, können diese bei den Vertriebsteams und jedem einzelnen Vertriebsmitarbeiter analysiert und im Anschluss entwickelt werden. Ziel ist es, die defizitären, strategischen Sales Kompetenzen so entwickeln, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter – und somit auch Ihr Unternehmen - dauerhaft in der ersten Liga spielt.

Wie das geht?

Dazu laden wir Sie herzlich zu unserem Webinar ein, in dem Sie die Sales-Kompetenz-Analyse SKA“, deren Einsatzgebiete und Nutzen für einen erfolgreichen Vertrieb kennenlernen können.

10. Juli 2017 um 17:00 Uhr

In unserem einstündigen Webinar stellen wir Ihnen unsere „Sales-Kompetenz-Analyse“ vor und diskutieren mit Ihnen u.a. die Fragen

- Welche Vertriebskompetenzen sind für die Zukunft wichtig?
- Wie kann ich diese Kompetenzen im Soll – Ist Abgleich feststellen?
- Wie können regionale, nationale und internationale Unterschiede festgestellt werden?

Wir zeigen Ihnen unterschiedliche Auswertemöglichkeiten der Sales-Kompetenz-Analyse, die es erleichtern

- strategische Vertriebs- und Personalentwicklungsmaßnahmen gezielt zu planen und durchzuführen
- eine präzise Darstellung (Selbst- und Fremdbildabgleich) der aktuellen verkäuferischen Kompetenzen Ihrer Vertriebsmitarbeiter zu gewinnen
- Streuverluste durch willkürliche Trainingsmaßnahmen zu verhindern
- eine nachhaltige Entwicklung durch regelmäßige Überprüfung des Lernfortschritts zu erreichen

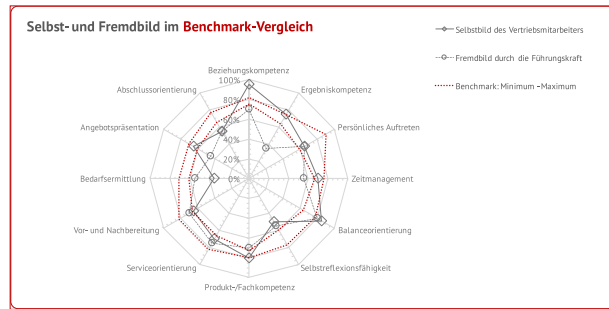
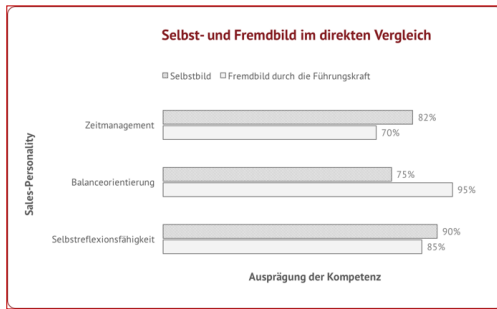


Abbildung: Exemplarische Darstellung eines Abgleichs des Selbst- und Fremdbildes auf Basis eines Hauptkompetenzfeldes (links) und eines Benchmark-Vergleichs der SKA-Kompetenzen (rechts)

Um ein für Sie gewinnbringendes Webinar zu ermöglichen, haben wir die Teilnehmeranzahl begrenzt – sichern Sie sich Ihre persönliche und kostenfreie Eintrittskarte.

Melden Sie sich ganz einfach per Mail an! (info@ifsm-online.com)

Sie erhalten dann die Zugangsdaten für Ihr persönliches Webinar. Im Anschluss an das Webinar senden wir Ihnen die Präsentation und stehen Ihnen auch für persönliche Fragen gerne zur Verfügung.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte aus der Broschüre SKA oder folgen Sie diesem Link:

<https://www.ifsm-online.com/sales-vertriebs-beratung-kompetenz-analyse>

Wir freuen uns auf Sie!



Uwe Reusche
GF ifsm GmbH & Co.KG



Till Steinbring
GF s.p.beratung