SIZE PROZESS®

DUALES
SIZE PROZESS®
PROFIL

Persönlichkeit & Kompetenz

Vertrieb B2B - B2C

Mitarbeitende im Vertrieb professionell auswählen, entwickeln und erfolgreich machen.



PERSÖNLICHKEIT
verstehen

+

KOMPETENZEN
entwickeln

VERTRIEBSERFOLG
steigern

Der ganzheitliche Ansatz
für mehr Leistung, Kundenzufriedenheit und nachhaltigen Vertriebserfolg.

WISSENSCHAFTLICH FUNDIERT | **PRAXISERPROBT** | **MENSCHEN BEGEISTERN** | **ERGEBNISSE SCHAFFEN**

SIZE PROZESS®

Verkaufserfolg entsteht dort, wo Persönlichkeit und Kompetenz zusammenwirken.

Das Duale SIZE PROZESS® Profil verbindet zwei entscheidende Erfolgsfaktoren:



Persönlichkeit

- Stärken & Talente
- Kommunikationsstil
- Motivation/Grundbedürfnisse
- Stressverhalten
- Wahrnehmung & Beziehung

+

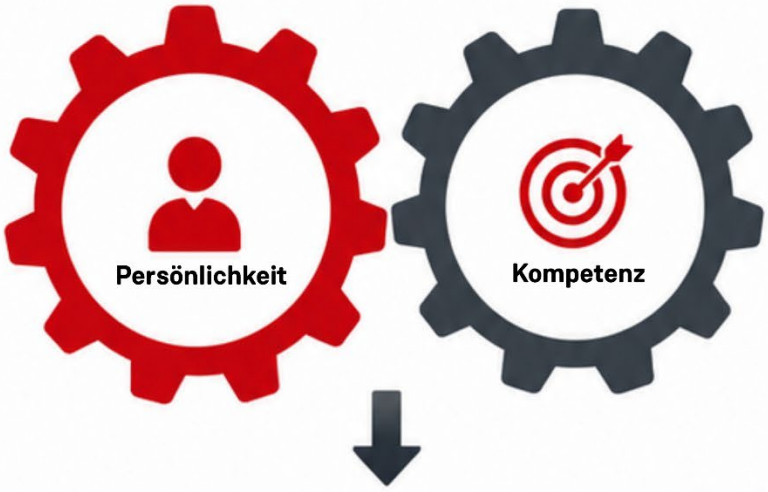
Verkaufskompetenz

- Kundenorientierung
- Abschlussorientierung
- Sozial- kommunikative Kompetenz
- Zielorientierung
- Emotionale Kompetenz
- Umsetzungsstärke

=

Mehr Verkaufserfolg

Zwei Erfolgsdimensionen. Ein starkes Zusammenspiel.



Vertriebserfolg

Ihr Nutzen

- Bessere Personalauswahl
- Gezielte Entwickung
- Höhere Abschlussquote
- Stärkere Kundenbindung
- Objektive Personalanalyse
- Nachhaltiger Vertriebserfolg

SIZE PROZESS®

KUNDENORIENTIERUNG

Nahe am Kunden. Wert schaffen.



- Beziehung aufbauen
- Bedarf und Bedürfnisse erkennen
- Vertrauen schaffen
- Emotionen verkaufen
- Individuelle Lösungen entwickeln
- Kunden empfehlen weiter

Die Kombination macht den Unterschied

TOP SELLER

★ ★ ★ ★ ★



ABSCHLUSSORIENTIERUNG

Ziele erreichen. Ergebnisse liefern.



- Ziele verfolgen
- Ergebnisse erzielen
- Chancen nutzen
- Einwände souverän behandeln
- Kaufsignale erkennen
- Kaufabschluss herbeiführen

ZWEI ERFOLGSDIMENSIONEN IM VERTRIEB

ERFOLG DURCH RICHTIGE BALANCE

Überdurchschnittliche Verkäuferinnen und Verkäufer überzeugen durch eine **hohe Kundenorientierung UND durch eine hohe Abschlussorientierung.** Die optimale Balance macht den Unterschied.

SIZE PROZESS®



Wissenschaftlich fundiert.
Praxisnah entwickelt.

Das SIZE PROZESS® Kompetenzprofil Vertrieb wurde auf Grundlage wissenschaftlicher Studien und langjähriger eigener Vertriebsexpertise entwickelt.

Fundierte Studie

UNI Mannheim
Homberg, Müller

- Überdurchschnittlich erfolgreiche Verkäufer erzielen hohe Werte in Kundenorientierung UND Abschlussorientierung.
- Erst die Kombination macht den Unterschied:
  TOP SELLER statt Soft Seller oder Hard Seller

Fazit der Studie

- Erfolgreiche Verkäufer verfügen über hohe Kundenorientierung UND Abschlussorientierung.
- Soft Seller und Hard Seller sind langfristig weniger erfolgreich.
- Auswahl und Entwicklung im Vertrieb sollte konsequent auf diese beiden Erfolgsdimensionen ausgerichtet sein.

Hinweis
Stärken der Persönlichkeit, sind die Grundlage für Kompetenzen.
Die zu messenden Kompetenzen lassen sich bei SIZE PROZESS® flexibel an die spezifischen Anforderungen der Organisation anpassen.

Im Detail

Zu hohe Kundenorientierung
Der Fokus liegt auf der Zufriedenheit des Kunden - eigene bzw. Unternehmensinteressen werden vernachlässigt.

Ergebnis: Soft Seller

Zu hohe Abschlussorientierung
Der Fokus liegt auf Abschlüssen und Aufträgen - Kundenbedürfnisse finden zu wenig Beachtung.

Ergebnis: Hard Seller

Optimale Kombination
Balance aus Kunden- und Abschlussorientierung führt nachweislich zu höherem Umsatz und nachhaltigen Vertriebserfolg.

Ergebnis: Top Seller

SIZE PROZESS®

WAS ERHALTEN SIE

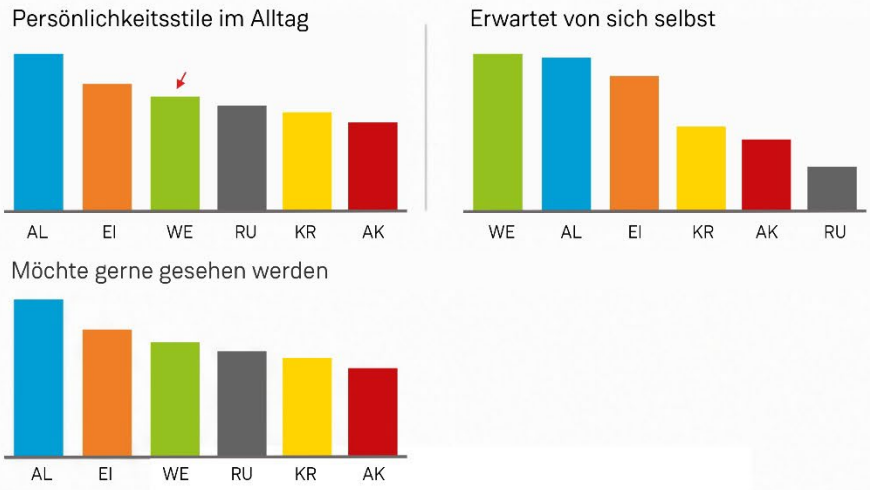
Zwei Profile. Klare Ergebnisse. Konkrete Entwicklung.

Persönlichkeitsprofil

HUMAN PERFORMANCE GUIDE®

Persönlichkeitsprofil

Ich-System der Persönlichkeit

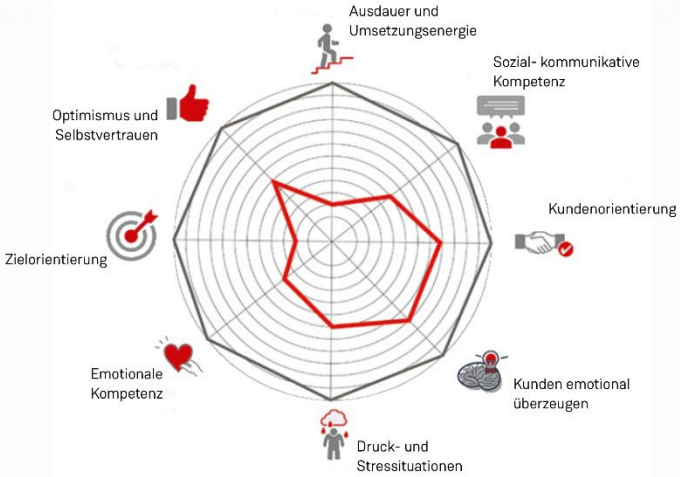


Kompetenzprofil

HUMAN PERFORMANCE GUIDE®

Kompetenzprofil

Handlungsvermögen im Verkauf - Stärken und Entwicklungs-potenziale





Optional
Selbst- und Fremdeinschätzung für optimale Aussagekraft.

Selbst-einschätzung + **Fremd-einschätzung**

Klarheit
Verständliche Ergebnisse zu Persönlichkeit und Kompetenzen

Entwicklung
Konkrete Stärken und Potenziale erkennen und gezielt fördern.

SIZE PROZESS®



Kompetenzen, die Verkaufserfolg schaffen

Zwei Erfolgsdimensionen. Acht Kernkompetenzen.

KUNDENORIENIERUNG

Kunden verstehen. Lösungen schaffen.

Sozial & kommunikativ

- Baut rasch Kontakt zu Kundinnen und Kunden auf.
- Schafft eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre.
- Geht auf unterschiedliche Persönlichkeiten ein.

Kunden verstehen & Bedarf erkennen

- Fragt gezielt nach den Interessen von Kundinnen und Kunden.
- Bezieht Kundinnen und Kunden aktiv in die Bedarfsermittlung ein.
- Erkennt Hinweise auf zusätzlichen Kundenbedarf.

Emotional überzeugen

- Spricht erkannte Kaufmotive gezielt an.
- Entwickelt Lösungen, die zu den Anforderungen von Kundinnen und Kunden passen.
- Nutzt zusätzliche Verkaufschancen, wenn sie sich im Gespräch ergeben.

Umgang mit Druck, Stress & Einwänden

- Klärt durch gezieltes Nachfragen die Hintergründe von Einwänden.
- Bleibt unter Zeitdruck freundlich.
- Bleibt in schwierigen Verkaufssituationen ruhig.

Emotionale Kompetenz

- Hört bei emotionalen Reaktionen zu und geht darauf ein.
- Geht auf die Sichtweise von Kundinnen und Kunden ein.
- Bleibt auch in emotional belastenden Verkaufssituationen sachlich.

ABSCHLUSS- UND ERGEBNISORIENIERUNG

Ziele erreichen. Ergebnisse liefern.

Zielorientierung

- Richtet das eigene Handeln an vereinbarten Zielen aus.
- Setzt klare Prioritäten.
- Verfolgt erkannte Verkaufschancen konsequent weiter.

Optimismus & Selbstvertrauen

- Übernimmt auch anspruchsvolle Verkaufsaufgaben.
- Setzt Verkaufsaktivitäten auch nach Rückschlägen fort.
- Greift Kaufsignale auf und fragt gezielt nach der Kaufentscheidung.

Ausdauer & Umsetzungsenergie

- Führt begonnene Aufgaben konsequent zu Ende.
- Setzt unterbrochene Aufgaben von sich aus fort.
- Setzt getroffene Entscheidungen in die Tat um.

Basiert auf fundierter Forschung, langjähriger Vertriebsexpertiese und Erkenntnissen aus der Resilienzforschgung.

Die Kombination beider Dimensionen macht den Unterschied - für nachhaltigen Vertriebserfolg und starke Kundenbeziehungen.

SIZE ACADEMY®

Ihr Wissen. Ihre Stärke.

Unsere Micro-Lernvideos im Vetrieb

Vertiefen Sie Ihr Wissen mit praxisnahen Micro-Lernvideos der SIZE ACADEMY®



LERNVIDEO 14-1 VERKAUF

EMOTIONEN ALS SCHLÜSSEL ZUM KAUFVERHALTEN

EMOTIONAL SELLING



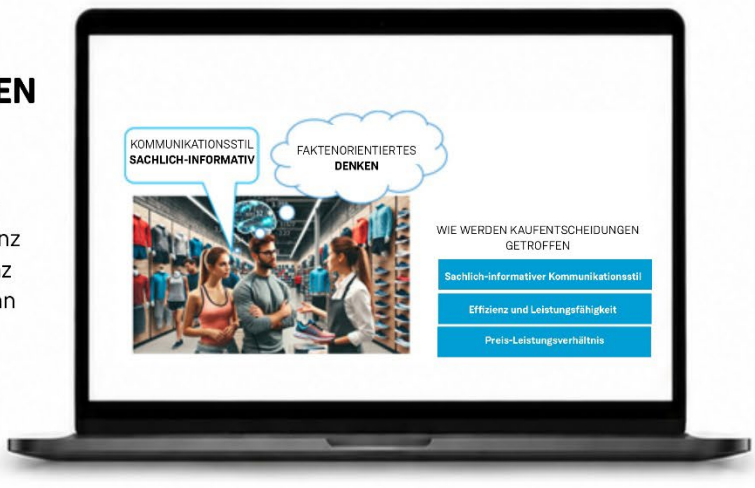
LERNVIDEO 14-2 VERKAUF

KAUFMOTIVE VERSTEHEN

WIE PERSÖNLICHKEITSSTILE KAUFENTSCHEIDUNGEN STEUEREN

JETZT WEITERLERNEN

Profitieren Sie von über 80 hochwertigen Lernvideos und stärken Sie Ihre Kompetenz im Bereich, Persönlichkeit, Team, Resilienz **und Vertrieb** - flexibel, praxisnah und wann immer Sie möchten.



MEHR WISSEN. MEHR KOMPETENZ. MEHR ERFOLG.

SIZE PROZESS®

MENSCHEN VERSTEHEN.
POTENZIALE ENTWICKELN.
VERTRIEBSERFOLG STEIGERN.



Persönlichkeit verstehen.

Kompetentzen entwickeln.

Potenziale gezielt nutzen.

Die richtigen Personen auswählen.
Stärken erkennen. Kompetenzen entwickeln.
Vetrieb nachhaltig erfolgreich gestalten.

INTERESSE GEWECKT

Wir beraten Sie gerne persönlich.

TOP im JOB® GmbH.
Training & Consulting

+ 43 (0) 7243 53198 11 oder 12

fritz.zehetner@topimjob.at

www.sizeprozess.at