

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**



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

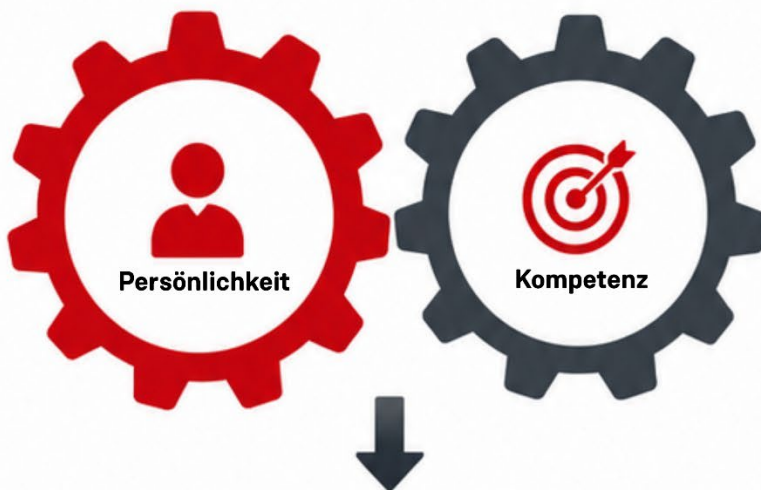
- ✓ Kundenorientierung
- ✓ Abschlussorientierung
- ✓ Sozial- kommunikative Kompetenz
- ✓ Zielorientierung
- ✓ Emotionale Kompetenz
- ✓ Umsetzungsstärke



Mehr Verkaufserfolg



Zwei Erfolgsdimensionen. Ein starkes Zusammenspiel.



Vertriebserfolg

Ihr Nutzen



Bessere Personalauswahl



Gezielte Entwicklung



Höhere Abschlussquote



Stärkere Kundenbindung



Objektive Personalanalyse



Nachhaltiger Vertriebserfolg



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.

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 Vertriebs Erfolg.

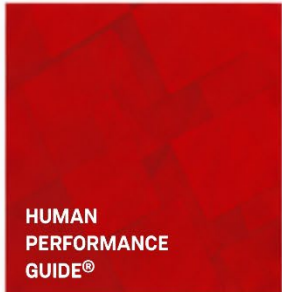
Ergebnis: Top Seller

WAS ERHALTEN SIE

Zwei Profile. Klare Ergebnisse. Konkrete Entwicklung.



Persönlichkeitsprofil



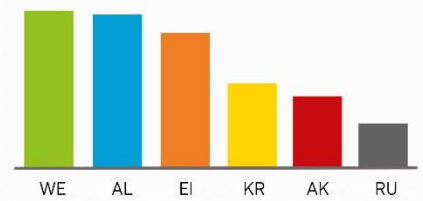
Persönlichkeitsprofil

Ich-System der Persönlichkeit

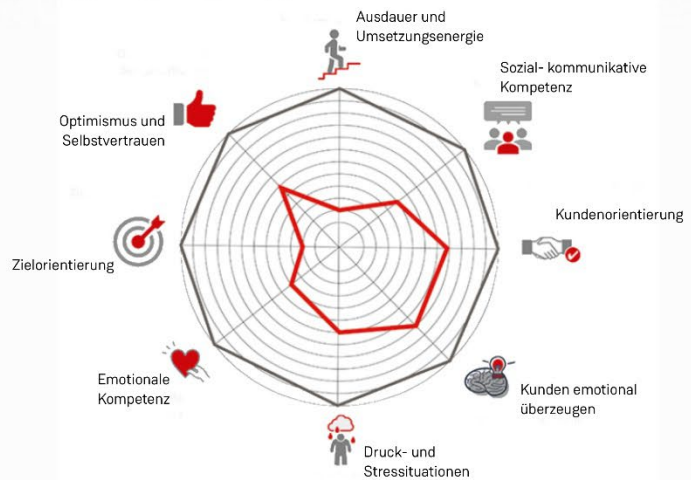
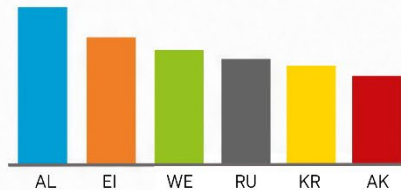
Persönlichkeitsstile im Alltag



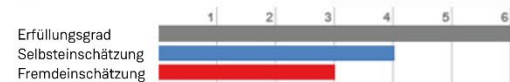
Erwartet von sich selbst



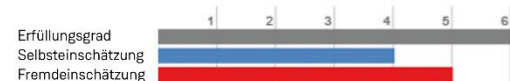
Möchte gerne gesehen werden



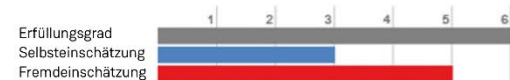
Zeigt in Gesprächen Wertschätzung gegenüber anderen Personen



Vertritt in Kundengesprächen sowohl eigene Interessen als auch die Interessen der Kunden.



Man kann sich auf sie/ihn verlassen.



Optional
Selbst- und Fremdeinschätzung
für optimale Aussagekraft.



Selbst-
einschätzung



Fremd-
einschätzung

Objektiv. Umfassend. Entwicklungsorientiert



Klarheit

Verständliche Ergebnisse zu Persönlichkeit und Kompetenzen



Entwicklung

Konkrete Stärken und Potenziale erkennen und gezielt fördern.



Erfolg

Die richtige Kombination für nachhaltigen Vertriebserfolg.

Kompetenzen, die **Verkaufserfolg** schaffen

Zwei Erfolgsdimensionen. Acht Kernkompetenzen.



KUNDENORIENTIERUNG

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 ERGEBNISORIENTIERUNG

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 & Umsetzungenergie

- ✓ 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 Vertriebsexpertise und Erkenntnissen aus der Resilienzforschung.

© 2024 SIZE PROZESS. Alle Rechte vorbehalten.



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

Ihr Wissen. Ihre Stärke.

Unsere Micro-Lernvideos im Vertrieb

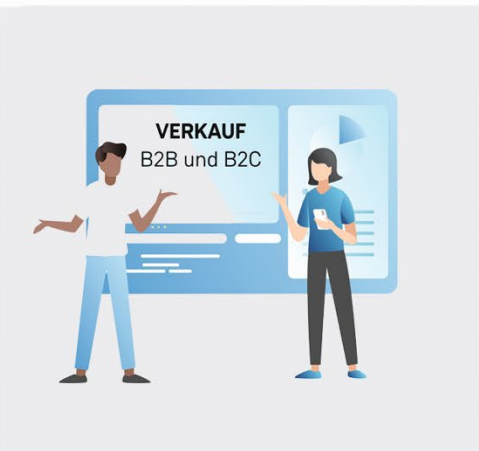
Vertiefen Sie Ihr Wissen mit praxisnahen Micro-Lernvideos der SIZE ACADEMY®



LERNVIDEO 14-1 VERKAUF

EMOTIONEN ALS SCHLÜSSEL ZUM KAUFVERHALTEN

EMOTIONAL SELLING



LERNVIDEO 14-2 VERKAUF

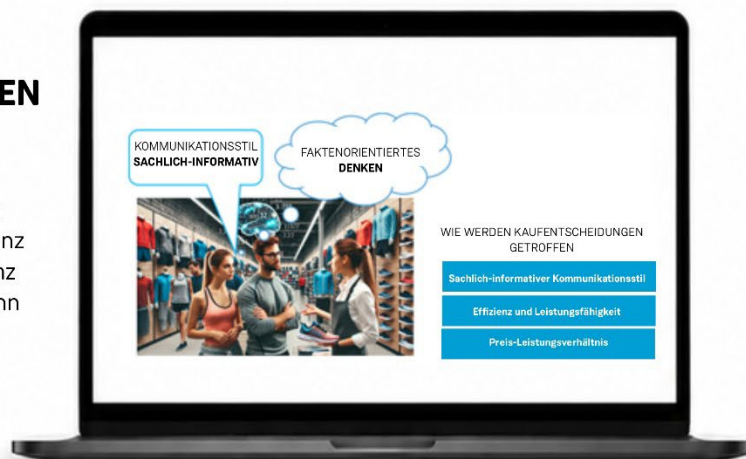
KAUFMOTIVE VERSTEHEN

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.

MENSCHEN VERSTEHEN. **POTENZIALE ENTWICKELN.** VERTRIEBSERFOLG STEIGERN.



Persönlichkeit verstehen.



Kompetenzen entwickeln.



Potenziale gezielt nutzen.



Die **richtigen Personen** auswählen.
Stärken erkennen. **Kompetenzen** entwickeln.
Vertrieb **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