



# Sales Potential Evaluation



Die webbasierte Potenzialanalyse SPE (Sales Potential Evaluation) liefert eine valide und verlässliche Einschätzung des verkäuferischen Potenzials Ihrer Vertriebsmitarbeitenden mit Entwicklungsempfehlungen.

SPE kann für Einzelpersonen, Teams sowie unternehmensweit eingesetzt werden.

Der SPE misst 4 Haupt- und 16 Teilfaktoren für Erfolg im Verkauf.

Die 4 Hauptfaktoren im SPE sind:

- **SYSTEMATIK/PLANUNG** – die Fähigkeit, die vertrieblichen Aufgabenstellungen systematisch, verantwortlich, fokussiert und mit Neugierde anzugehen
- **SOZIALE KOMPETENZ** – die Fähigkeit, Kunden zu beeinflussen, sich auf Kunden einzustellen, Einwände systematisch zu bearbeiten und Abschlüsse erzielen zu können
- **PERSÖNLICHKEIT** – die Fähigkeit, konsequent zu handeln, den Kontakt mit Kunden zu suchen, sich ehrgeizige Ziele zu setzen und den Energieeinsatz zu erhöhen, wenn es schwierig wird
- **STABILITÄT** – die Fähigkeit, bei Misserfolgen dranzubleiben, emotional stabil zu sein, positiv die Chancen zu sehen sowie die materiellen Seiten des Erfolgs stimmig zu gewichten

Das Ergebnisprofil erlaubt es, konkrete Empfehlungen zu entwickeln, die die Teilnehmenden befähigen, an ihren persönlichen Stärken und Entwicklungsthemen zu arbeiten.

## ANWENDUNGSFELDER

Die Potenzialanalyse SPE unterstützt bei der Beantwortung zentraler Fragestellungen zum Thema Vertrieb:



## SPE BEISPIEL-PROFIL



## WIE FUNKTIONIERT DIE DURCHFÜHRUNG?

Teilnehmende absolvieren den Online-Fragebogen (ca. 200 Fragen) in ungefähr 30 Minuten. Basierend auf den Antworten wird ein Profil erstellt, das Aufschluss über Stärken und Entwicklungsfelder gibt. Aufbauend auf den SPE-Ergebnissen, wird ein persönlicher Entwicklungsplan für jeden Vertriebsmitarbeitenden entwickelt und in einem individuellen Coaching besprochen. Bereichs- und Unternehmensweite Themenfelder werden in Seminaren / Workshops thematisiert.



## WAS SIND DIE PRINZIPIEN BEI CEVEYSYSTEMS?

- **Leidenschaft** – Unser Ziel ist es, Führungskräfte und Teams bei der Entwicklung zu unterstützen, das Beste aus sich und anderen herauszuholen.
- **Ergebnisse** – In mehr als 25 Jahren haben wir mehr als 15.000 Führungskräfte in über 500 Organisationen weltweit dazu befähigt, Erfolge in Führung und Kooperation zu erzielen.
- **Substanz** – Wir messen Erfolgsfaktoren auf wissenschaftlicher und psychologischer Grundlage und liefern pragmatische Werkzeuge, die von Führungskräften aller Hierarchiestufen unmittelbar angewendet werden können.
- **Global** – Wir sind mit unserem Partnernetzwerk weltweit vertreten.