



# Sales Potenzial Evaluation



Die Online Potenzialanalyse SPE (Sales Potenzial Evaluation) wurde speziell für Sales Personen entwickelt und liefert eine valide und präzise Einschätzung des verkäuferischen Potenzials sowie praktisch relevante, konkrete Empfehlungen für den Ausbau von Stärken und Verbesserung von Lernfeldern. SPE kann für einzelne Verkäufer\*innen und Sales Teams eingesetzt werden.

## WIE IST DIE SPE AUFGEBAUT?

Die SPE misst 4 Haupt- und 16 Detailfaktoren für Erfolg im Verkauf.

### Die 4 Hauptfaktoren

#### ▪ SYSTEMATIK / PLANUNG

Die Fähigkeit, die vertrieblichen Aufgabenstellungen systematisch, konsequent, fokussiert und mit Neugierde anzugehen.

#### ▪ SOZIALE KOMPETENZ

Die Fähigkeit, sich auf Kunden einzustellen, diese zu beeinflussen, ein aktives Beziehungsmanagement zu pflegen und Abschlüsse zu erzielen.

#### ▪ POSITIVE EINSTELLUNG

Die Fähigkeit, bei Misserfolgen dranzubleiben und zu lernen, emotional stabil zu sein, positiv die Chancen zu sehen und auch unter Druck im Driver's Seat zu bleiben.

#### ▪ EGO-DRIVE

Die Fähigkeit, sich ehrgeizige Ziele zu setzen, unter Druck Energien und Ressourcen zu mobilisieren, sich klar zu positionieren und durch finanzielle Aspekte motiviert zu sein.

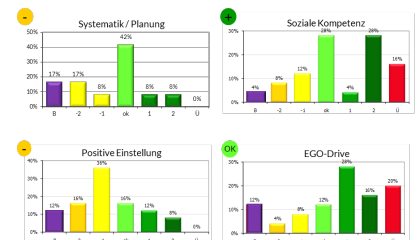
In einer **Experteneinschätzung** werden konkrete Empfehlungen formuliert, die es den Verkäufer\*innen ermöglichen, ihre persönlichen Stärken noch mehr zu nutzen und zielgerichtet an Entwicklungsthemen zu arbeiten.

## SPE PROFIL



## SALES TEAM APPRAISAL

Die aggregierten SPEs von Sales-Teams machen die Stärken & Lernfelder Gruppe sichtbar für die Planung von Entwicklungsstrategien.



## WIE IST DER INDIVIDUELLE ABLAUF?

- Online-Fragebogen ausfüllen (149 Items, ca. 30 Minuten)
- Ergebnisprofil wird erstellt
- Coaching-Gespräch mit SPE-Experten
- Persönlichen Entwicklungsplan erarbeiten

## WELCHE ANWENDUNGSFELDER GIBT ES?



## UNSERE MISSION BEI CEVEYSYSTEMS

- **LEIDENSCHAFT** – Unser Ziel ist es, die Verkäufer\*innen und Sales Teams bei der Entwicklung zielgenau zu unterstützen und das Beste aus sich und anderen zu machen.
- **ERGEBNISSE** – In mehr als 25 Jahren haben wir Sales Teams weltweit dazu befähigt, vertrieblich besser zu werden.
- **SUBSTANZ** – Wir messen Erfolgsfaktoren für Sales auf wissenschaftlicher und psychologischer Grundlage und liefern pragmatische Werkzeuge, die im Vertrieb unmittelbar angewendet werden können.
- **INTERNATIONAL** – Wir sind mit unserem Partnernetzwerk weltweit vertreten.

