

Premium EOS-Potentialanalyse Vertrieb

„Der Mensch ist ja nicht der, der er ist, sondern der, der er sein will. Wer ihn an seinen Wünschen packt, hat ihn.“ (Martin Walser)

Erfolg durch Erkenntnis

Der Erfolg eines Vertriebsmitarbeiters hängt maßgeblich von der Qualität seiner Vertriebskompetenzen ab. Dabei spielen seine persönlichen Motivations- und Selbststeuerungskompetenzen eine alles überragende Rolle. Aktuelle Studien zeigen, dass Verkäufer mit einer gut und stark ausgeprägten Selbststeuerung mehr als doppelt so hohe Jahresumsätze erzielen als ihre Kolleginnen und Kollegen, denen es an entsprechenden Kompetenzen mangelt.

So nimmt es nicht Wunder, dass die Förderung der individuellen Selbststeuerungskompetenzen heute als einer der wirksamsten Ansätze zur Förderung der Vertriebsleistung gilt.

In jeder Phase des Vertriebs- und Verkaufsprozesses entscheiden die persönlichen Selbststeuerungskompetenzen Ihrer Vertriebsmitarbeiter darüber, wie gut es diesen gelingt, ihre Kunden anzusprechen und zu gewinnen sowie sich gegenüber Wettbewerbern zu positionieren und durchzusetzen. Selbststeuerung liefert den Schlüssel für alle Vertriebskompetenzen: seien es bspw. Kundenorientierung, Einfühlungsvermögen, Kommunikations- und Verhandlungsgeschick, Zielorientierung, Umsetzungseffizienz oder Abschlussstärke. Selbststeuerung und Motivation nehmen immer den entscheidenden Einfluss auf den Vertriebs Erfolg!

Daher gilt es, diese Schlüsselkompetenzen Ihrer Vertriebsmitarbeiter auf den Prüfstand zu stellen.

Der Weg zur Erkenntnis

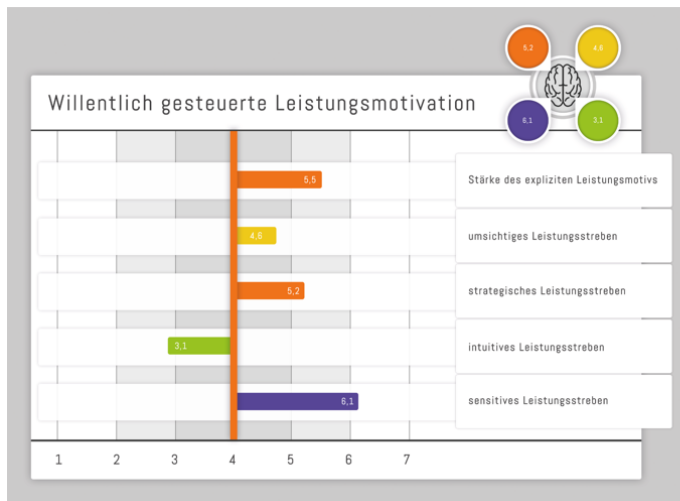
Die Premium EOS-Potentialanalyse Vertrieb gibt Ihnen und Ihren Mitarbeitern schnell und sicher die passenden Antworten.

Nachdem Ihre Vertriebsmitarbeiter die EOS-Potentialanalyse online durchlaufen haben, werden ihre Ergebnisse von Fachpsychologen ausgewertet und in einem persönlichen Fachgutachten zusammengefasst. Dieses gibt nicht nur einen Einblick in die aktuellen Stärken sowie noch brachliegenden Vertriebspotentiale. Ebenso zeigt es konkrete Entwicklungspfade zur Steigerung des Vertriebs Erfolges auf. Diese werden den Mitarbeitern in einem persönlich und vertraulich geführten Feedbackgespräch vermittelt und gemeinsam persönliche Wachstums- und Entwicklungsziele vereinbart.

Ihre Mitarbeiter werden anschließend in maßgeschneiderten EOS-Vertriebstrainings oder individuellen Coachings in der Alltagspraxis bis zur erfolgreichen Zielumsetzung gefördert und begleitet. Dazu werden auch Ihre Führungskräfte im Vertrieb aktiv eingebunden und in der Stärkung Ihrer Vertriebsmitarbeiter persönlich unterstützt.

In diesem individuellen Ansatz nutzen wir zudem die modernen motivations- und neuro-psychologischen Erkenntnisse zur erfolgreichen Umsetzung selbstgesteuerter Lernprozesse.

Fallbeispiel: Auszug der EOS-Potentialanalyse (41-jähriger Außendienstmitarbeiter eines Technikonzerns)



Beispielfall eines Außendienstmitarbeiters:

Die EOS-Ergebnisse zeigen die Detaillergebnisse zur willentlich gesteuerten Leistungsmotivation.

Der Mitarbeiter verfügt über ein gut und stark ausgeprägtes Leistungsmotiv, das ihn antreibt, sich selbst hohe und ehrgeizige Vertriebsziele zu setzen. Er verfügt zudem über ein überdurchschnittliches umsichtiges sowie strategisches Leistungsstreben. Diese neuropsychologisch verankerten Funktionen geben ihm die notwendige Ziel- und Lösungsorientierung zum Verfolgen seiner Umsatzziele und Umsetzen seiner Alltagsaufgaben im Vertrieb. Der Außendienstmitarbeiter verfügt zudem über eine hohe Anstrengungsbereitschaft und versteht es, auch bei Problemen oder Hürden hartnäckig seinen Kurs beizubehalten. Sein hohes sensitives Leistungsstreben offenbart jedoch einen potentiellen Engpass im Umgang mit Misserfolgen oder Niederlagen: solche Erfahrungen bringen ihn leichter ins Grübeln und in eine selbstkritische Sicht, aus der er sich selbst nicht so leicht wieder befreien kann. Diese Neigung wird durch seine deutlichen Engpässe zur emotionalen Misserfolgsbewältigung (s. Detaillergebnisse zur Selbststeuerung) weiter verstärkt.

EOS im Konkurrenzvergleich

Während traditionelle Potentialanalysen oder Testverfahren nur einzelne, isolierte Kompetenzbereiche beleuchten, liefert die Premium EOS-Potentialanalyse Vertrieb ein ganzheitliches Bild aller für den Vertriebs Erfolg relevanten Persönlichkeitskompetenzen. Dazu werden sowohl bewusst abrufbare als auch stärker intuitiv gesteuerte Teilkompetenzen der Motivation und Selbststeuerung erfasst.

Zudem beschreibt die EOS-Potentialanalyse nicht nur den aktuellen Status quo, sondern erlaubt erstmals auch valide Aussagen über bislang noch brachliegende Potentiale und Entwicklungschancen eines Vertriebsmitarbeiters. Denn die EOS-Potentialanalysen messen keine festen Eigenschaften, Haltungen, Denk-, Entscheidungs- oder Verhaltensstile, sondern funktionale, handlungssteuernde Prozesse im Gehirn, die durch gezielte Trainings- und Fördermaßnahmen bis ins hohe Alter hinein gestärkt und entwickelt werden können. Durch diesen veränderungssensitiven Messansatz können dieselben EOS-Potentialanalysen auch wiederholt bei einem Mitarbeiter eingesetzt werden, z.B. um den Erfolg eines Vertriebsstrainings oder -Coachings wissenschaftlich fundiert zu überprüfen. Das macht die EOS-Potentialanalysen für Sie in der Förderung Ihrer Vertriebsmitarbeiter so einmalig!

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte direkt an das EOS-Team.