

Produkt:	B002 Verkäuferpotenziale/Verkaufsleiterpotenziale erkennen und entwickeln
Ausgangslage:	Personeller Wechsel an der Spitze Ihres Vertriebs ist angesagt? Doch wen soll der Geschäftsführer zum Nachfolger küren? Die Stelle extern zu besetzen bedeutet oft eine längere Einarbeitungszeit. Ein oder mehrere interne Kandidaten stehen in Wartestellung und hoffen auf ihre Chance. Die Auswahl von geeigneten Verkaufsleitern ist gerade unter dem Kostenaspekt ein weit reichender Entschluss. Eine Fehlbesetzung hat oft einen Rückgang der gesamten Verkaufsaktivitäten und Imageverlust bei den Kunden zur Folge. Durch eine gezielte Potenzialanalyse erfahren die Kandidaten, welche Stärken und Potenziale sie weiter entwickeln können, um die gestellten Anforderungen zu erfüllen. Die Entscheider erhalten eine tragfähige Entscheidungsgrundlage für die Auswahl der Mitarbeiter
Ziele:	<p>Die Teilnehmer</p> <ul style="list-style-type: none"> • kennen die Anforderungen an ihre Aufgabe als Verkaufsleiter • haben sich im direkten Vergleich mit anderen Verkaufsleiteraspiranten erlebt und erkannt, wo ihre Stärken und Potenziale liegen • haben ein detailliertes (Video-)Feedback von den Trainern zu den von ihnen gezeigten Leistungen erhalten • haben eine Expertise, in denen die Ergebnisse der Potenzialanalyse detailliert aufgeführt sind <p>Auf Wunsch des Auftraggebers stellen wir eine Expertise diesem zur Verfügung. Dies muss vor Beginn der Potenzialanalyse geregelt und mit dem Teilnehmer besprochen sein</p>
Zielgruppe:	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsführer • Vertriebsleiter
Nutzen:	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhung von Entscheidungssicherheit bei der Besetzung von Verkaufsleiterstellen, dadurch Reduzierung der Folgekosten zur Einarbeitung. • Förderungs- und Entwicklungspotenziale sind genau beschrieben, dadurch ist ein gezielter Einsatz von Entwicklungsmaßnahmen möglich • Das detaillierte Feedback in Verbindung mit dem Erleben von praxisnahen Anforderungen führt zu einer hohen Identifikation der Teilnehmer mit den Ergebnissen
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Anforderungen an einen idealen Verkaufsleiter • Planerische, strategische, Einzel-, Gruppen- Aufgaben • Videoaufzeichnung und detaillierte Auswertung • Expertise mit detaillierter Beschreibung der Erfüllungsgrade der Anforderungen und der Stärken und Potenziale des Teilnehmers • Entwicklungsempfehlung der Berater
Aufwand:	2 intensive Tage Durchführung + Vorbereitungsaufwand nach Bedarf
Bemerkungen:	Die Veranstaltung ist ebenfalls für Verkaufsleiter in Funktion hilfreich,

	<p>die sich weiter entwickeln wollen und hierfür eine gezielte Orientierung haben wollen.</p>
--	---

	<p>Die Potenzialanalyse sollte in einen Prozess der Personalentwicklung eingebunden sein und als fester Bestandteil darin verankert sein.</p>
--	---