



Heinrich Keßler

Anforderungsprofil an Berater und Beraterinnen im Verkauf

Das Dokument enthält die Vorlagen für:

1. die individuelle Erarbeitung eines Anforderungsprofils im Rahmen von Verkaufstrainings,
2. Selbstanalysen und Selbsteinschätzungen,
3. Rückmeldungen im Seminar, durch Führungskräfte oder Kollegen und Kolleginnen,
4. die Klärung der Anforderungen an das Verkaufspersonal,
5. die Auswahl von Personen für den Einsatz im Verkauf,
6. die Bestimmung und Auswahl der Schwerpunkte von Trainings, Führungsaufgaben und Personalentwicklungen.

Die Ergebnisse wurden diskutiert und zur Selbsteinschätzung sowie zu wechselseitigen Rückmeldungen der Einschätzungen eingesetzt.

Die Übertragungen aus dem Originalen von 1979 in die jetzige Form erfolgten am 01.06.2017.

Autor:

Heinrich Keßler
Hornisgrindestraße 1
D-77767 Appenweier

Internet: <https://www.2000ff.de>



Eigenschaften eines wirkungsvollen Beraters, einer wirkungsvollen Beraterin

Wertung und Selbstanalyse

		Selbstanalyse			
		Positiv	negativ	vorhanden	erarbeiten
1	Starke Persönlichkeit				
2	Berufserfahrung				
3	Fachwissen				
4	Kenntnis der Angebote der Konkurrenz				
5	Aggressivität				
6	Gute Allgemeinbildung				
7	Menschenkenntnis				
8	Verständnis für den Kunden				
9	Rationelles Arbeiten				
10	Kennen der Sportergebnisse				
11	Produktkenntnisse				
12	Kennen der Kaufmotive				
13	Einfühlungsvermögen				
14	Kontaktfreude				
15	Rhetorische Fähigkeiten				
16	Geordnete Familienverhältnisse				
17	Ehrlichkeit				
18	Wille zur Weiterbildung				
19	Wunsch, Probleme lösen zu wollen				
20	Durchstehvermögen				
21	Redselig				