



Entwickeln Sie Ihre Mitarbeiter zur Höchstleistung Kompetenz-Management & Kompetenz-Entwicklung

Gehen Sie auf die Überholspur – Sie kennen die Komplexität des Marktes und die hohen Anforderungen Ihrer Kunden. Um den langfristigen Vertriebserfolg abzusichern geht es jetzt darum Ihre Mitarbeiter zu Meistern Ihres Fachs zu entwickeln. Vielleicht fragen Sie sich: „Wie ist es um die Kompetenzen meiner Leute bestellt? Welche Kompetenzen brauchen meine Vertriebsleute zukünftig? Wie bekomme ich eine Performance-Steigerung der einzelnen Mitarbeiter für zusätzliche Wettbewerbsvorteile? Wie setze ich den richtigen Entwicklungsprozess auf? Wie sichere ich ihn nachhaltig ab? Wie stelle ich die Exzellenz jedes Vertriebsmitarbeiters sicher? Wie optimiere ich den Know-how-Transfer im Team? Wie „ziehe“ ich mir meine zukünftigen Führungskräfte heran?

Antworten auf Ihre Fragen zur Kompetenz-Entwicklung in Vertrieb und Management erarbeiten wir mit Ihnen gemeinsam im Rahmen Ihrer individuellen Kompetenz-Strategie. Unsere Kompetenz-Matrix Vertrieb ermittelt den aktuellen Kompetenzlevel. Auf dieser Basis können Sie gezielt individuelle Entwicklungspläne für Ihre Mitarbeiter strukturieren.

Inhalte

- Erstellen Ihrer unternehmensspezifischen Kompetenzmatrix
- Definieren von Kompetenzprofilen für die verschiedenen Rollen
- Begleitung bei der Kompetenzmessung
- Aufstellung der individuellen Entwicklungspläne für Ihre Vertriebsmitarbeiter
- Begleitung bei der Durchführung der individuellen Maßnahmen

Ihr Nutzen

- Durch strategisches Kompetenz-Management erhöhen Sie die Schlagkraft Ihrer Mitarbeiter. So sichern Sie auch in der Zukunft Ihren Auftragseingang und Ihre Umsätze.
- Sie kennen die Kompetenzausprägungen Ihrer Mitarbeiter und den Senioritätsgrad jedes einzelnen Mitarbeiter. Das bedeutet, dass Sie Ihre Ressourcen gezielt und effizient einsetzen.
- Sie gewinnen Ihre Führungskräfte aus den eigenen Reihen. Das motiviert Ihre Mitarbeiter und erspart Ihnen unnötige Kosten von externem Recruiting.
- Ihre Mitarbeiter sind loyal. So stellen Sie sicher, dass Know-how und Kompetenz auch langfristig in Ihrem Unternehmen bleiben.

Ansprechpartner und Kontakt:
Kontaktieren Sie uns direkt bei Fragen zu den Angebotsinhalten und zu weiteren Themen rund um den Vertrieb und seine Mitarbeiter, Ihr b2b impuls Team.

b2b impuls
Zweibrückenstr. 13
80331 München
+49 89 189 42 558
kontakt@b2bimpuls.de
www.b2bimpuls.de



Kompetenz-Diagnostik

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter, Nachwuchs-Führungskräfte

Ihr Investment

Setup:

- Einmalig: Kompetenz-Strategie Assessment inkl. 3 Rollenprofilen
1 Tag plus Vorbereitung und Nachbereitung € 1650,- zzgl. MWST

Durchführung:

Kompetenzdiagnostik – Material, Auswertung und Reporting

- Sales-Competence Assessment (SCA)
Je Teilnehmer: € 150,- zzgl. MWST

Transfer:

- Unterstützen beim Aufsetzen der am SCA orientierten Entwicklungsplänen
Nach Aufwand

Ansprechpartner und Kontakt:
Kontaktieren Sie uns direkt bei Fragen zu den Angebotsinhalten
und zu weiteren Themen rund um den Vertrieb und seine
Mitarbeiter, Ihr b2b impuls Team.

b2b impuls
Zweibrückenstr. 13
80331 München
+49 89 189 42 558
kontakt@b2bimpuls.de
www.b2bimpuls.de