



## Entdecken Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter und Bewerber Eignungsdiagnostische Verfahren

**Überlassen Sie nichts dem Zufall** – Sie kennen Ihre Ziele und jetzt geht es darum die passenden, kompetenten Mitarbeiter auszuwählen. Vielleicht fragen Sie sich: „Wie stelle ich sicher die richtigen Mitarbeiter an Bord zu holen? Wie vermeide ich hohe Kosten einer falschen Personalauswahl? Wie erkenne ich die Eignung eines Kandidat hinsichtlich der Anforderungen des Unternehmens? Wie validiere ich Verkaufsgeschick und Verkaufsstil eines Kandidaten? Wie verifiziere ich Engagement und Belastbarkeit eines Bewerbers? Woher weiß ich, ob ein Mitarbeiter das Zeug für eine Führungsaufgabe hat? Wie forme ich ein schlagkräftiges Verkaufsteam?

**Antworten auf Ihre Fragen** zu Personalauswahl in Vertrieb und Management geben Ihnen unsere wissenschaftlich validierten, eignungsdiagnostischen Verfahren. Die professionelle Absicherung der Kandidatenauswahl runden wir mit Ihnen durch strukturierte Interviewleitfäden, Rollenprofile und Case Studies ab.

### Eignungsdiagnostische Verfahren

- Potentialanalyse Management
- Potentialanalyse Vertrieb und Beratung
- Analyse des persönlichen Verkaufsstils
- Arbeitsbezogene Belastbarkeit

### Inhalte Eignungsdiagnostische Verfahren

#### Setup:

- Definition des Anforderungsprofils für das eignungsdiagnostische Verfahren entsprechend der Unternehmensanforderungen

#### Eignungsdiagnostik:

- Vorbereitung und Durchführung des jeweiligen, webbasierten Verfahrens
- Feedbackgespräch mit Kandidaten
- Feedbackgespräch an den Auftraggeber
- Schriftlicher Report der Ergebnisse des Verfahrens mit Empfehlungen

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



## Eignungsdiagnostische Verfahren

### Ihr Nutzen

- Sicherheit durch fundierte Identifikation der passenden Vertriebsmitarbeiter durch die Vergleichbarkeit der Bewerber
- Sie vermeiden unnötige Kosten aufgrund falscher Personalentscheidungen pro Mitarbeiter von € 25'-100 Tsd.
- Sie setzen Ihre Vertriebsmitarbeiter entsprechend ihrer persönlichen Stärken und Fähigkeiten ein. Das bedeutet für Sie mehr Umsatz und profitable Geschäftsbeziehungen.
- Sie gewinnen auch unter schwierigen Rahmenbedingungen zusätzliche Aufträge durch professionell agierende Vertriebsmitarbeiter
- Sie kennen bereits bei der Rekrutierung die Führungsqualitäten Ihrer Kandidaten. So können Sie Führungspositionen mit eigenen Mitarbeitern schnell besetzen.
- Sie wissen wie Ihre Mitarbeiter unter Belastung reagieren. Das bedeutet, dass Sie als Manager gezielt unterstützen können.

### Zielgruppe

- Kandidaten für Vertriebs- und Management-Positionen

### Ihr Investment

#### Setup:

- Einmalig: Definition des Anforderungsprofils für das eignungsdiagnostische Verfahren entsprechend der Unternehmensanforderungen  
Preis: € 150,- zzgl. MWST

#### Eignungsdiagnostik – Durchführung, Auswertung, Feedback und Reporting

- Potentialanalyse Management
- Potentialanalyse Vertrieb und Beratung
- Analyse des persönlichen Verkaufsstils

Preis je Teilnehmer je Verfahren:

1 Teilnehmer: € 325,- zzgl. MWST

2-5 Teilnehmer: € 295,- zzgl. MWST

6+ Teilnehmer: € 265,- zzgl. MWST

- Arbeitsbezogene Belastbarkeit – Durchführung, Auswertung, Feedback und Reporting  
Nur in Verbindung mit oben angeführten Verfahren je Teilnehmer € 30,- zzgl. MWST

Interviewleitfäden, Rollenprofile und Case Studies nach Bedarf

#### 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](mailto:kontakt@b2bimpuls.de)

[www.b2bimpuls.de](http://www.b2bimpuls.de)