



VSI™

**Indikator zur  
Verkaufsoptimierung**

#### **Inhalt**

Der Verkaufs-Strategien-Indikator™ gibt objektiv Auskunft über die Verkaufskennnisse einer Person.

Die Analyse ermittelt in 54 verschiedenen Verkaufssituationen Stärken und Schwächen im Vertrieb und verdeutlicht persönliche Verkaufsqualitäten im Abgleich mit einem Spitzenverkäufer.

Der Ergebnisreport unterscheidet die Strategie-Kennntnis in die Bereiche Akquisition, Erster Eindruck, Bedarfsanalyse, Präsentation, Glaubwürdigkeit, Abschluss und Allgemeine Vertriebskenntnisse.

#### **Nutzen**

- Valide Kompetenzermittlung einzelner Vertriebsberater oder Vertriebsteams
- Vertrieboptimierung durch gezielten Einsatz individueller Saleskompetenzen
- Abgleich von Verkaufseigen- und fremdbild
- Leitfaden als Basis für persönliche PE-Maßnahmen

#### **Methode**

Online- Assessment, Workshop, Personal Coaching

#### **Dauer**

30 min Online sowie Individual- oder Teamberatung (6-12 Personen)