

CAPTain sales

CAPTain sales ist der erste und einzige Personaltest, der die für Vertriebsfunktionen notwendigen Verhaltenskompetenzen vollständig, spezifisch und präzise erfasst. Die Messung der Verhaltenskompetenzen erfolgt mit dem bewährten CAPTain-Verfahren.

Die Bewertung erfolgt anhand eines präzisen Anforderungsprofils. Eine erfolgreiche Vertriebskraft

- Plant und organisiert die Strategieumsetzung
- Beobachtet den Markt genau und ist stets gut über die Kund/innen informiert
- Strebt eine partnerschaftliche Win-Win-Situation an
- Identifiziert gemeinsame Ziele und verabredet konkrete zielführende Maßnahmen
- Hat Freude am Taktieren und Ausloten von Chancen
- Bleibt auch in harten Verhandlungen stets souverän und reflektiert
- Lässt sich in Konfliktsituationen nicht unter Druck setzen und fühlt sich nicht persönlich angegriffen
- Ist engagiert und kooperativ im Vertriebsteam
- Plant, organisiert und monitort verkaufsfördernde Maßnahmen

CAPTain sales

- Gibt Auftraggeber/innen neutrales Feedback über die aktuellen Kompetenzen von Vertriebskräften
- Erfasst nicht nur das Selbstbild, sondern gibt eine objektive Einschätzung der tatsächlich erkennbaren Verhaltenskompetenzen
- Ermöglicht eine persönliche Standortbestimmung
- Fasst die Stärken und Entwicklungsfelder zusammen.

Einsatzbereiche: Personalauswahl, Potenzialanalyse und Personalentwicklung

Zielgruppe: Vertriebskräfte

Frageformat: 183 Paarvergleichsfragen (verfälschungssicher)

Dauer: 30 Minuten

Gern stellen wir Ihnen detaillierte Informationen zur Verfügung.