CAPTain::sales® key account management

CAPTain sales® key accont managment ist der erste und einzige Personaltest, der die für eine Key Account Manager (KAM) notwendigen Verhaltenskompetenzen vollständig, spezifisch und präzise erfasst. Die Messung der Verhaltenskompetenzen erfolgt mit dem bewährten CAPTain-Verfahren.

Die Bewertung erfolgt anhand einer präzisen Job Description. Ein erfolgreicher KAM

- plant und organisiert die Strategieumsetzung
- beobachtet seinen Markt genau und ist stets gut über seine Kunden informiert
- bereitet sich gut auf seine Gespräche mit dem Kunden vor

- strebt mit dem Käuferunternehmen 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 nicht persönlich angegriffen

- führt und motiviert sein Unterstützerteam

- plant, organisiert und monitort konzertierte verkaufsfördernde Maßnahmen

CAPTain::sales® key account management

- gibt dem Auftraggeber ein neutrales Feedback über die aktuellen Kompetenzen des KAM
- 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: Bewerberauswahl, Potenzialanalyse und Personalentwicklung

Zielgruppe: Key Account Manager

Frageformat: 183 Paarvergleichsfragen (verfälschungssicher)

Dauer: 30 Minuten

Gern stellen wir Ihnen detaillierte Informationen zur Verfügung.