



ZWÖLF KERNKOMPETENZEN FÜR TOP-VERKÄUFER

DIE BASIS FÜR LANGFRISTIGEN ERFOLG IHRES VERTRIEBSTEAMS

We bring your strategy to life

Die Kompetenzen machen den Unterschied

Der Vertrieb ist mehr als nur der Abschluss eines Verkaufs – **er ist der Schlüssel, um Kundenbeziehungen aufzubauen, Vertrauen zu schaffen und langfristigen Erfolg zu sichern.** Doch was macht den Vertrieb wirklich erfolgreich? Eine entscheidende Grundlage sind Mitarbeitende mit der richtigen Einstellung und den passenden Kompetenzen, die den Erfolg Ihres Unternehmens sichern. Aber welche Fähigkeiten benötigen Verkäufer, um ihre Aufgaben herausragend zu meistern? Was sind die zentralen Kompetenzen, die im Vertrieb gefragt sind?

Grundlegend müssen Sie verkaufen können. Doch das allein reicht nicht aus. Vielmehr erfordert eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb eine Mischung aus persönlicher Eignung, fundierten Fachkenntnissen, kontinuierlicher Weiterbildung und harter Arbeit.

Es hat sich gezeigt, dass es bestimmte, klar definierte Fähigkeiten gibt, die im Vertrieb entscheidend den Unterschied machen.

Diese 12 Kernkompetenzen sind der Schlüssel, um als Top-Verkäufer nachhaltig erfolgreich zu sein:

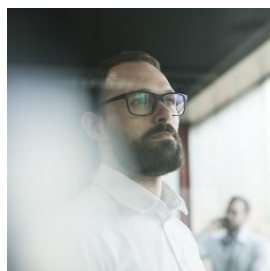
ENGAGEMENT



KUNDENORIENTIERUNG



EIGENMOTIVATION



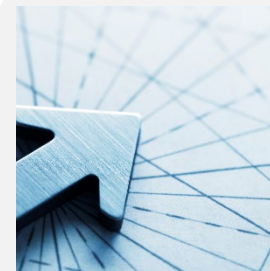
VERKAUFSERFOLG



BEZIEHUNGSSTÄRKE

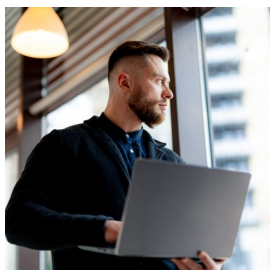


ZIELORIENTIERT



Was das konkret für die einzelnen Kompetenzen bedeutet lesen sie auf den folgenden Seiten.

AUTHENTIZITÄT



ERGEBNISORIENTIERT



DISZIPLIN



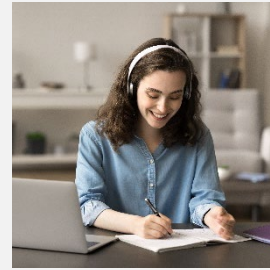
KVP



SELBSTMANAGEMENT



FACHWISSEN



Engagiert sein

- Setzt sich verantwortungsbewusst für die Unternehmens- und Vertriebsziele ein
- Geht Fragen, Probleme und Chancen durch proaktives Handeln an
- Handelt und entscheidet aus eigenem Antrieb
- Zeigt ein hohes Maß an persönlichem Einsatz
- Hat das große Ganze im Blick und engagiert sich über den eigenen Aufgabenbereich hinaus



Kundenorientiert handeln

- Kümmert sich aktiv und konsequent um Kunden, analysiert dessen Wünsche und Erwartungen
- Erörtert wie aus regelmäßig mit den Kunden, um gegenseitige Erwartungen abzugleichen
- Baut Beziehungen zu Kunden auf und entwickelt ein Vertrauensverhältnis
- Akzeptiert Kundenbedürfnisse und vermittelt dem Kunden das Gefühl, umsorgt zu sein



Sich selbst motivieren

- Erkennt anstehende Aufgaben und schafft selbst Möglichkeiten
- Kennt den täglichen Antrieb und das eigene „Warum“
- Findet Befriedigung und Freude an der eigenen Tätigkeit
- Motiviert sich selbst und kennt die eigenen Motivationstrigger
- Macht sich die eigenen Erfolge und Ziele immer wieder bewusst



Erfolgreich verkaufen

- Akquiriert erfolgreich neue Kunden
- Baut ein tragfähiges Vertrauensverhältnis zum Kunden auf
- Findet heraus welchen Bedarf der Kunde hat
- Behandelt Einwände souverän
- Verfügt über Abschlusstechniken und finalisiert sein Geschäft



Beziehungen gestalten

- Erkennt und findet Gemeinsamkeiten mit dem Gegenüber
- Entwickelt ernsthaftes Interesse für das Gegenüber
- Ist wertschätzend und respektvoll Anderen Gegenüber
- Entwickelt ein Vertrauensverhältnis zum Kunden
- Kommuniziert Emotionen und zeigt Verständnis



Zielorientiert vorgehen

- Verfolgt von sich aus beharrlich ein Leistungsziel
- Erreicht auch unter widrigen Umständen ehrgeizige Ziele
- Arbeitet bei der Aufstellung und Definition der Ziele aktiv mit
- Agiert nicht problemorientiert, sondern lösungsorientiert
- Trifft rechtzeitig notwendige Entscheidungen



Authentisch sein

- Spricht Dinge direkt an und nennt die Dinge beim Namen
- Bleibt der eigenen Meinung auch bei Widerständen treu
- Führt Ankündigungen zu Ende und hält Wort
- Ist durch sein eigenes Handeln Vorbild für Andere
- Zeichnet sich durch hohe Glaubwürdigkeit aus



Ergebnisse erzielen

- Setz sich ehrgeizige, aber erreichbare Ziele
- Strebt das Erreichen eines Zieles aktiv an
- Gibt sich erst zufrieden, wenn Ziele erreicht sind
- Hinterfragt Ziele regelmäßig und kritisch
- Betrachtet Gewinn als notwendiges Ergebnis aller Prozesse



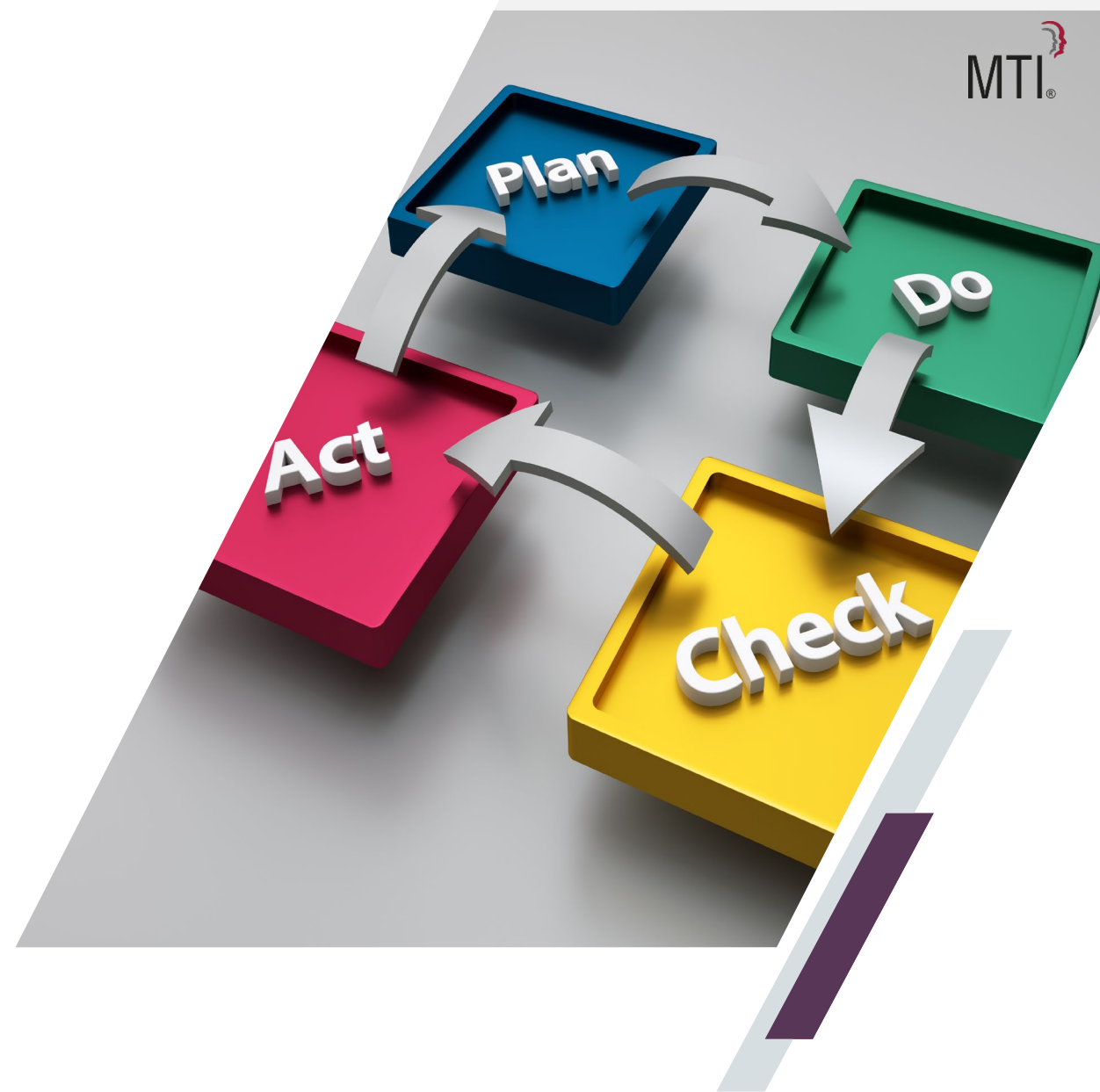
Diszipliniert sein

- Hält sich an Vorgaben, Arbeitsanweisungen und Regeln
- Erledigt auch unangenehme Aufgaben fristgerecht und zuverlässig
- Zeigt ein hohes Maß und Willensstärke
- Verfolgt die gesetzten Ziele kontinuierlich und konsequent
- Hält getroffene Vereinbarungen und Aktivitäten ein



Kontinuierliche Verbesserung

- Geht offen und tolerant mit Fehlern um
- Analysiert Misserfolge und zieht Lehren daraus
- Analysiert die eigenen Prozesse und macht Vorschläge zur Verbesserung
- Ist offen und bereit für neue Ideen, Lösungsansätze und Vorgehensweisen
- Bildet sich gegebenenfalls auch außerhalb der Arbeitszeit weiter



Selbständig organisieren

- Organisiert sich sinnvoll und beschafft sich die notwendigen Informationen
- Setzt sinnvolle Prioritäten und handelt danach
- Legt für Arbeiten konkrete und realistische Zeitspannen fest
- Überträgt Vorgaben selbstständig auf die eigenen Arbeit
- Eignet sich selbständig neues Wissen an



Fachwissen anwenden

- Kennt Produkte und Dienstleistungen im kompletten Umfang
- Kennt branchenübliche Prozesse und Zusammenhänge
- Versteht und verwendet branchenspezifische Terminologien und Bezeichnungen
- Identifiziert Branchentrends und schätzt die Auswirkungen auf die Kundensituation ein
- Kennt die Vor- und Nachteile der Konkurrenzprodukte oder -dienstleistungen



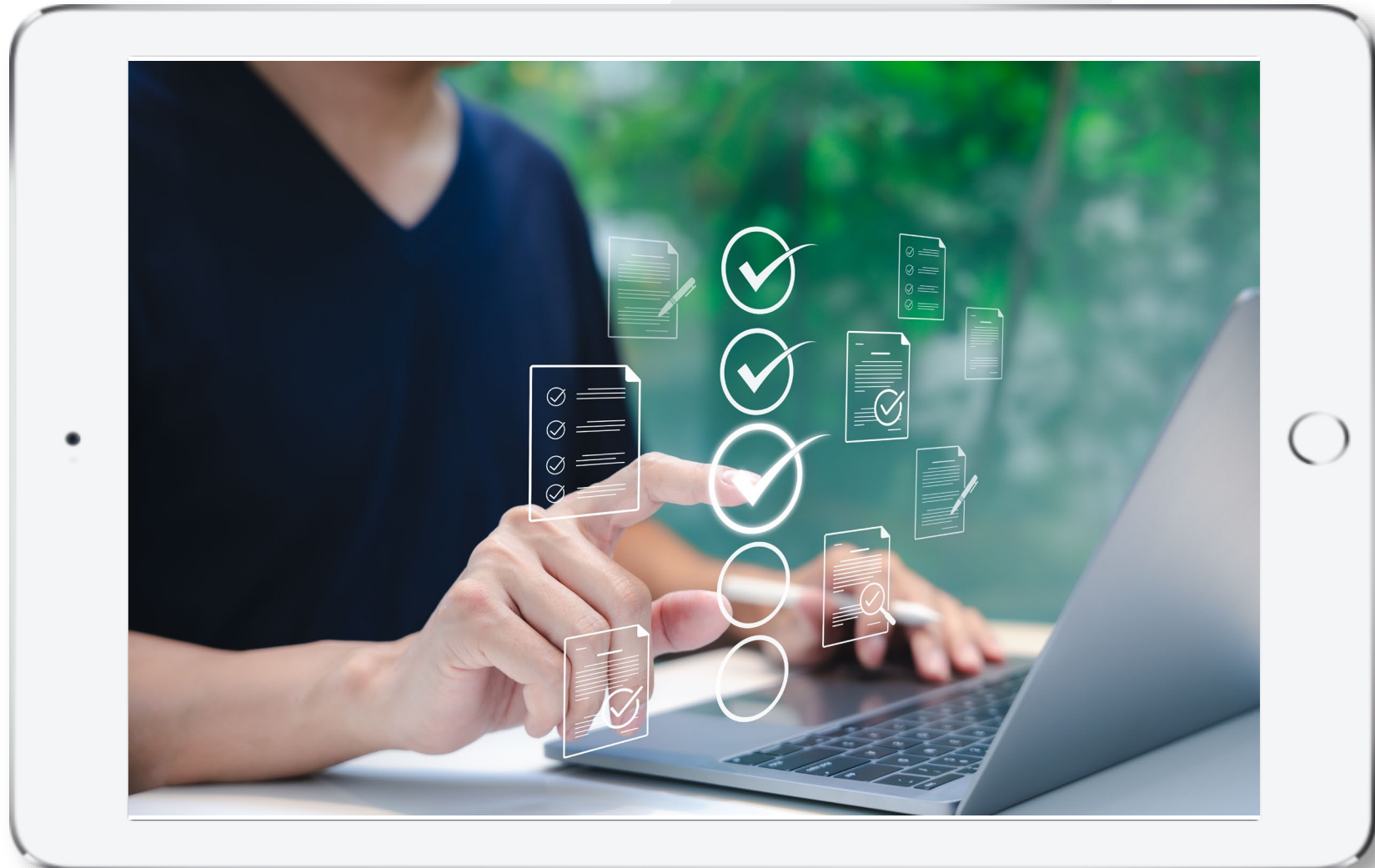
Effektiver Vertrieb durch smarte Tools

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der kontinuierlichen Verbesserung von Fähigkeiten, Prozessen und Strategien.

MTI bietet Ihnen hierfür einige Online-Tools wie z.B.:

- Verkaufsstilanalyse
- Kompetenz-Check Vertrieb
- CoachingPRO

Wenn Sie mehr zu unseren Tools erfahren möchten, schreiben Sie uns gerne oder machen Sie einen unverbindlichen Termin mit uns aus.



Jederzeit für Sie da!

Wir möchten Sie dabei unterstützen, mit den richtigen Strategien die Performance Ihres Vertriebsteams auf ein neues Niveau zu heben.



Machwürth Team International GmbH

Phone: +49 4262 93 12 - 0

Email: info@mwteam.com

www.mticonsultancy.com



Noch mehr zum Thema Sales und Service finden Sie auch auf unserem [LinkedIn Kanal](#).



+ Sandra Backhaus

Head of Business Development

Phone: +49 4262 93 12-26

Email: sandra.backhaus@mwteam.com

+ Hans-Peter Machwürth

Geschäftsführung

Jetzt Termin vereinbaren