



ISP (Individual Sales Profile)

Ziel des ISP ist die nachhaltige Steigerung von Qualität und Effektivität der Verkäufer.

ISP orientiert sich an einem umfassenden und in drei Phasen unterteilten Verkaufsprozess sowie der Verkaufspsychologie. Diese sind in 16 Grundfähigkeiten und 48 ergänzende Fähigkeiten gegliedert.

Zielsetzungsphase	Kontaktphase	Verkaufsphase	Verkaufspsychologie
Verkaufsstatistik	Telefonkontakt	Bedürfnisanalyse	Kundenpsychologie
Planung	Erstkontaktpphase	Einholen von Bestätigungen	Verhandlungstechnik
Verkaufsstrategie	Produktekenntnisse	Präsentation	Ideen-/Nutzenverkauf
Nachfassen	Einwandbehandlung	Abschlusstechnik	Wirtschaftlichkeitsargumentation

Die Ergebnisse basieren auf der Selbsteinschätzung des Verkäufers. Ein Vergleich mit den Profilen der Topverkäufer erlaubt es, die spezifischen Schlüsselkriterien zu eruieren, den individuellen Entwicklungsbedarf des Beraters/Verkäufer zu ermitteln und entsprechende Ausbildungsmassnahmen zu initialisieren.

Eine nachhaltige Entwicklung der verkäuferischen Fähigkeiten kann nur durch kontinuierliches Training und persönliches Engagement erzielt werden. Die folgende Abbildung zeigt den übergeordneten Prozess zur Steigerung der individuellen Verkaufsleistung auf:



Im Zentrum der ISP steht das persönliche Gespräch zwischen Verkaufsleiter/Trainer und Berater/Verkäufer. Gemeinsam werden die Auswertungen und die weiteren Förder-Massnahmen besprochen.

ISP in Kürze

- + Beschreibt verkäuferische Fähigkeiten anhand von 3 Verkaufsphasen und der Verkaufspsychologie
- + Analysiert 16 verkäuferische Fähigkeiten und 48 erweiterte Fähigkeiten
- + Ermittelt die firmenspezifischen Schlüsselkriterien
- + Liefert verständliche, aussagekräftige Berichte für alle Stakeholders
- + Stellt einen einheitlichen und hohen Standard im Selektions- und Entwicklungsprozess sicher

Häufigste Anwendungsbereiche

- + Screening
- + Personalselektion
- + Potenzialanalyse
- + Verkaufstrainings
- + Standortbestimmung / Coaching
- + Individuelle Entwicklung

Ihr Mehrwert

- + Nachhaltige Steigerung der Verkaufsleistung
- + Diagnose der firmenspezifischen Schlüsselkriterien
- + Vergleichbarkeit der Skills von Topverkäufern mit denjenigen der Verkäufer
- + Reduziert Ihren Ausbildungsaufwand
- + Beseitigt Entscheidungsvorurteile
- + Vereinfacht und standardisiert die Kommunikation von Testergebnissen
- + Steht Ihnen 24x7x365 zur Verfügung