

# *Job Interviews mit Verkäufern*

*Erfahrungsaustausch, praktische Tipps, gute Fragen*

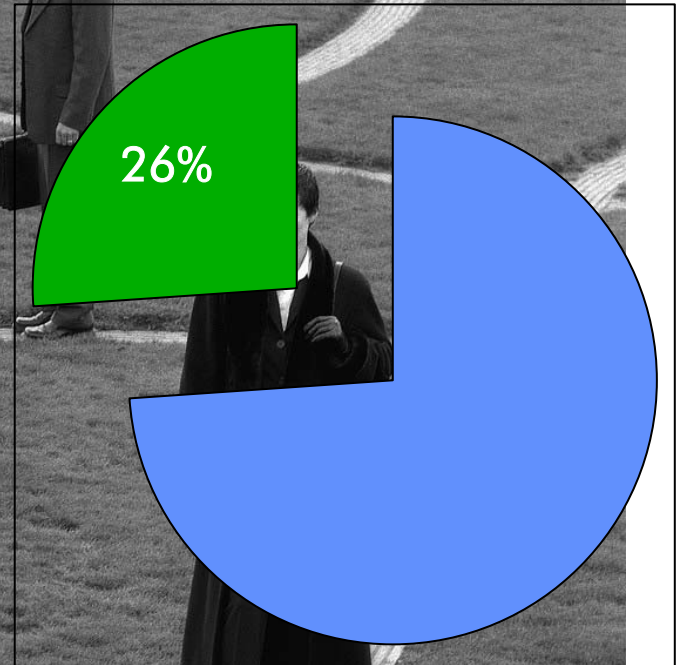
Praxis Seminar – Mehr Leistung im Verkauf  
15. März 2007

## Die Erfahrung zeigt ...

*Dave Kurlan* - einer der bekanntesten Experten im Bereich Verkäufer Evaluation - hat Aufgrund seiner über 16-jährigen Erfahrung und der Evaluation von über 285'000 Verkäufern die Erkenntnis gewonnen, dass ...

4 Elemente entscheidend für den Verkaufserfolg sind

5 hauptsächliche Schwächen die den Erfolg verhindern können

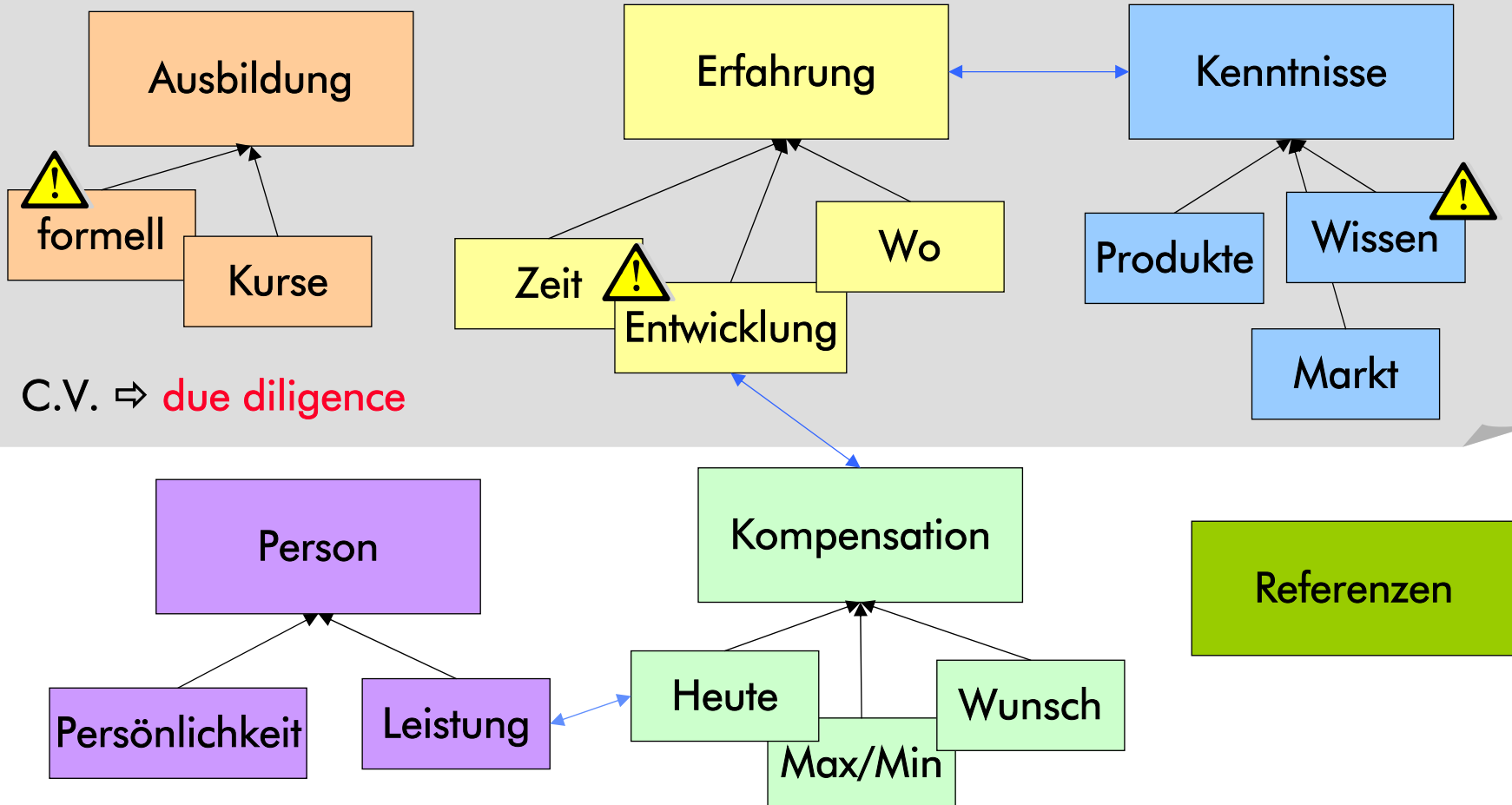


## *Wer ist die richtige Person*

- Übertrifft oder zumindest erfüllt die Erwartungen in Bezug auf Leistung (d.h. Umsatz, Budget)
- Passt
  - zur Firmenkultur
  - ins Team
  - zur Kundenumgebung
- Bleibt der Firma für eine längere Zeit erhalten



# Wichtigste Elemente bei der Evaluation/Selektion



# CV - Due Diligence

- Ausbildung
  - MBA, EMBA, Dipl. HVK IBS, DBA; BS.... nicht alles ist Gold was glänzt
  - Institutionen, Titel und Akkreditierung überprüfen
  - Wer sich mit falschen Federn schmückt ...
- Erfahrung
  - alle Anstellungsdaten überprüfen C.V. ↔ Zeugnisse
  - Stellenbezeichnung und Aufgaben überprüfen C.V. ↔ Zeugnisse
  - Karriere-Entwicklung Stagnation vs. Anstieg / Job Hoppers
  - Roter Faden in den Zeugnissen
- Kenntnisse
  - Sprachkenntnisse prüfen
  - Aufgabenstellung / Fallanalyse / Präsentation

# Kompensation

- Meine Lieblingsfragen ...
  - I. ‚Das Feld abstecken‘ - Leeres Blatt vorlegen, mit der Bitte folgendes niederzuschreiben:
    - a. ‚Wie viel wollen Sie verdienen‘?
    - b. ‚Was werden Sie für den neuen Arbeitgeber tun, damit Sie dies verdienen?‘
  - II. ‚Positionierung‘
    - a. Was ist das meiste das Sie je in einem Jahr verdient haben? Wann war das? Umstände?
    - b. Was ist Ihre heutige OTE Kompensation?
    - c. Wie viel haben Sie letztes Jahr verdient?
    - d. Wie viel brauchen Sie um über Wasser zu bleiben?

# *Leistung/Persönlichkeit*

- Tests und Assessments zeigen eine objektive Betrachtung und Bewertung
- Eigene Fragen qualifizieren und relativieren deren Ergebnisse
- Meine Lieblingsfragen ...
  - Grösster Misserfolg (etwas versucht und gescheitert)?
  - Wann sind Sie am Erfolgreichsten?
  - Was würden Sie an Ihrem heutigen Job ändern?
  - Was wollen Sie noch lernen? Warum?
  - Wo sind Ihre Grenzen?
  - Welche Ihrer Schwächen hat Ihnen in Ihrer Karriere am meisten Schwierigkeiten bereitet?
  - Was bedeutet für Sie eine grössere Investition/Ausgabe? Wann haben Sie das letzte Mal so viel Geld ausgegeben? Wie gingen Sie vor?

# *Job Interviews mit Verkäufern*

*Erfahrungsaustausch, praktische Tipps, gute Fragen*

*Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit !*