



Verkaufen & VERHANDELN

Verstehen statt nur verkaufen.

Vertrieb ist People Business

Anspruchsvolle Vertriebsprozesse und Verhandlungen hängen mit der Gestaltung von Beziehungen zusammen. **Weil es bei Beziehungen um Menschen geht**, muss das Verkaufspersonal eine treffsichere Wahrnehmung ihrer selbst und der Personen, mit denen sie zu tun haben, entwickeln.

Eine erweiterte Selbstkenntnis unterstützt das Verkaufspersonal bei der Optimierung ihres natürlichen Verkaufsstils. In Verbindung mit einem erweiterten Verständnis für andere können sie ihren Verkaufsstil den Bedürfnissen ihrer Zielgruppe anpassen.

Optimieren Sie Ihre natürlichen Fähigkeiten

Weil Menschen unterschiedlich sind, sollte auch die Art und Weise, wie Vertriebsleute ihre Verkaufsziele erreichen, **im Einklang mit ihren Stärken und Ihrer Persönlichkeit stehen**.

Menschen und deren **Persönlichkeiten sind komplex**. Deshalb sollte die Emotionale Energie, die Art der Ansprache wie auch die Geselligkeit und Autorität, die sich während der Verkaufsverhandlung zeigt, den persönlichen Stärken des Verkäufers entsprechen und ebenso an die Zielgruppe angepasst werden.

Birkman hilft dem Einzelnen dabei, sich selbst und das Gegenüber besser zu verstehen, um effektiver und auf natürliche Weise zu verkaufen.

Maßgeschneiderte Vertriebsprozesse

Birkman gibt Aufschluss über die Intensität des Interesses am **Überzeugen anderer, an Leistungsanreizen** und weiteren Messgrößen, die die Vertriebsmotivation und den Verkaufsstil charakterisieren. Ein großer Wettbewerbsvorteil kann realisiert werden, indem die individuelle Art, wie Verkaufspersonal motiviert werden und wie sie verhandeln, optimiert wird.

Der Einzelne kann Birkman nutzen, um jede Phase des Vertriebsprozesses zu analysieren, die eigenen Stärken zu identifizieren und mögliche Optimierungspotenziale auszuschöpfen.



Durch die Verbesserung der Selbstwahrnehmung versetzt Birkman Vertriebspersonen in die Lage, ihre eigenen Stärken zu entwickeln und wirkungsvoller zu verhandeln.

Die Erkenntnisse von Birkman zur Verbesserung der Vertriebsfähigkeiten einsetzen

- Strategien finden, um die eigenen Stärken zu entwickeln
- Mit unterschiedlichen Persönlichkeitsstilen professionell umgehen und diese besser verstehen
- Vertriebsprozesse maßschneidern und die unterschiedlichen Vertriebs-Motive besser verstehen

Über die Birkman® Methode

Mit **nachgewiesener Reliabilität und Validität seit über 65 Jahren**, erstellt die Birkman Methode® auf Basis eines soziologischen Profils eine mehrdimensionale Landkarte der Persönlichkeit und hilft dabei, die **persönlichen sowie beruflichen Stärken und Potentiale** ganzheitlich sichtbar zu machen. Birkman Basics und die Birkman Signature Suite sind zwei Berichtspakete, die in der Weiterentwicklung von Verkaufs- und Verhandlungsfähigkeiten hilfreich sein können.

Birkman Basics ist unser selbsterklärender Bericht und ist einfach in eine Organisation zu integrieren. Birkman Basics ist das geeignete Produkt um in die Birkman Methode® einzusteigen.

Birkman Signature Suite umfasst über 40 verschiedene Auswertungen. Dieser Bericht bietet tiefgehende Informationen und Erkenntnisse über ihren Verkaufsvorgang.



Optimieren Sie Ihren Vertrieb, sprechen Sie uns an: prospectiva.me

Birkman unterstützt Menschen in unterschiedlichen Bereichen



Führungskräfteentwicklung



Team-Building



Karriereplanung



Personalauswahl



Vertrieb