

Kursbeschreibung

CHV043

Selfassessment für Verkaufspersonal

Kursziel

Dieser Kurs unterstützt Sie in der Reflexion und Weiterentwicklung Ihrer Kompetenzen indem Sie die Methode des Selfassessments kennen und anwenden lernen und daraus einen persönlichen Lern- und Entwicklungsplan für Ihre Verkaufsausbildung ableiten können.

Lernziele

Die Teilnehmenden

- kennen die wesentlichen Kompetenzen für Verkäufer
- kennen das Konzept des Verkaufs-Curriculums sowie die Zielsetzungen und Inhalte der Ausbildungsmodule
- können die Methode des Selfassessments anwenden
- können nach dem Kurs einen Selbstbild-/Fremdbildvergleich zu den Beurteilungskriterien Wissen, Erfahrung und Persönlichkeit durchführen, auswerten und daraus erste Entwicklungsschritte ableiten
- können nach dem Kurs einen persönlichen Lern- und Entwicklungsplan für ihre Verkaufsausbildung erstellen
- können nach dem Kurs den erstellten Selbstbild-/Fremdbildvergleich und den persönlichen Lern- und Entwicklungsplan mit ihrem Vorgesetzten besprechen

Teilnehmende

Alle Mitarbeitende im Verkaufsprozess, z.B. Verkäufer, Verkaufsgruppenleiter, Account Manager, Service Personal, usw.

Voraussetzungen

Bereitschaft des Teilnehmers seine Kompetenzen zu hinterfragen und sein persönliches Entwicklungspotential zu identifizieren.

Inhalte

- Die Kompetenzen des Verkäufers
- Kompetenz-Kursmodul-Matrix
- Übersicht über die Kursmodule
- Einführung in das Selfassessment und erste Schritte
- Selbstbild-/Fremdbild Analyse
- Persönlicher Entwicklungsplan
- Interaktiver Persönlichkeitstest (Selbstbild) als zusätzliche Option

Methoden

Präsentationen, Diskussion, Individuelle Nachbereitungsarbeiten

Dauer

0.5 Tage

ABB Schweiz AG
LC Business Processes & Personal Development
Bruggerstrasse 72
CH-5400 Baden
Tel. +41 58 589 32 25
Fax +41 58 585 28 00
E-Mail university@ch.abb.com

www.abb.ch/abbuniversity

Power and productivity
for a better world™

