

Fragebogen – New Intake 2007/2 microNETcom CuraSen

Vorname: _____

Name: _____

Fakten zur Berufsqualifikation

	Einschätzung					Bemerkungen, Hinweise zu Anlagen
	1	2	2	3	4	5
Haben Sie Erfahrungen im Direktverkauf erklärungsbedürftiger Produkte?						
Können Sie von konkreten Erfolgen berichten?						
Kaufmännische Ausbildung						
Kaufmännische Kenntnisse						
Buchführungskenntnisse						
Kenntnisse Kosten- Leistungsrechnung						
Erfahrungen in Personalführung						
Kenntnisse über das Handelsrecht (Deutschland)						
Kenntnisse Sozialgesetzbuch						
Kenntnisse SGB V und XI						
Erfahrung mit Buchhaltungsprogrammen						
Erfahrung mit Programmen für Altenpflegeeinrichtungen						
Englischkenntnisse						
Englisch lesen und verstehen						
Englisch sprechen common						
Englisch sprechen business						

Selbsteinschätzung

1 = trifft vollständig zu 5 = trifft gar nicht zu

Sonstiges

Führerschein	Ja	Nein	
Haben Sie ein Verkaufstraining absolviert?			
Haben Sie Literatur zur Verkaufsarbeiten gelesen. Nennen Sie bitte ggf. Beispiele.			

	Einschätzung					Bemerkungen, Hinweise zu Anlagen
	1	2	2	3	4	
Sind Sie extrovertiert?						

Einschätzung und Behandlung von Situationen

Situation 1

Fakten:

Die Lieferzeit Ihres Produktes beträgt mindestens 30 Tage. Vor der Auslieferung müssen noch Feststellungen zum Standort getroffen werden und die Ausbildung von Mitarbeitern ist zwingend erforderlich. Der Preis Ihres Produktes braucht nicht mehr erörtert zu werden. Sie sind günstiger als ein Wettbewerber. Ihr Wettbewerber kann wahrscheinlich deutlich früher liefern. Ihr Interessent steht unter Druck, die Sache sollte eigentlich schon im letzten Monat erledigt worden sein.

Situation

Nachdem Sie die Vorteile Ihres Produktes erläutert hatten und Sie das Gefühl bekommen haben, dass Ihr Gesprächspartner eine gute Beziehung zu Ihnen hat, fragt er nach der Lieferzeit Ihres Produktes. "Sagen Sie bitte – wie ist die Lieferzeit Ihres Produktes."

Schildern Sie Ihre Reaktion:

Situation 2

Fakten

Sie bemerken, dass Ihr Gesprächspartner distanziert wird... irgend etwas muss „schief“ gelaufen sein.

Situation

Ihr Gesprächspartner weicht immer wieder aus, guckt Ihnen auch nicht so recht in die Augen.... Sie kommen einfach nicht weiter...

Schildern Sie Ihre Reaktion:

Schildern Sie, was Sie tun werden (es gibt viele Möglichkeiten, die alle begründbar sind)

Englisch

Interpretieren Sie bitte diesen Text (keine wörtliche Übersetzung – der Sinngehalt ist maßgeblich):

Using Project Manager folders

The Project Manager is essential for organizing and accessing project files and developing your project. Edit project files, delete or create new files and folders, and move items to different folders using this pane.

When you create a new topic, the style sheet used in the last new topic is applied. If you selected a template to use with the topic, the style sheet from the template will be applied. To use a different style sheet than the template's, click the Appearance tab and select the style sheet you want.

You can create new topics using a different HTML editor if it's installed on your computer. When you create new topics, the default editor opens. To choose a different editor when you create new files, right-click in the Project Manager or the Topic List and select New Topic With. Then select the desired editor from the submenu. You must have the Use Default Editor radio button selected on the Tools - Options - HTML Editors dialog to use this procedure.

Fragen zur Verkaufsarbeit

Frage 1

Warum sind Ihrer Meinung nach Berichtswesen und Erfolgskontrolle gerade im Verkauf außerordentlich wichtig?

Frage 2

Was wissen Sie über die sogenannten Abschlusstechniken?

Frage 3

Was gehört Ihrer Meinung nach zu den wichtigsten Eigenschaft, die einen erfolgreichen Verkäufer ausmachen?

Telefonscript

Entwickeln Sie ein kurzes Telefonscript, und eine Begründung aus der hervorgeht, wie Sie sich die Telefonakquisition vorstellen und was Sie damit genau erreichen wollen (maximal eine A4- Seite).