

Erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter durch eAssessment finden und fördern

Wohl nirgends kann der unmittelbare Nutzen valider psychodiagnostischer Instrumente so groß sein wie beim Finden und Entwickeln erfolgreicher Vertriebsmitarbeiter. Onlinebasierte Verfahren wie das sogenannte eAssessment ermöglichen nachweislich und nachvollziehbar eine fundierte Auswahl dieser Mitarbeiter und ihre Förderung. Zudem ergeben sich aus dem Instrument erweiterte Kriterien für die Qualitätsbeurteilung psychodiagnostischer Instrumente.

deckt bleiben. Man kann zwar bei der Einstellung darauf achten, ob ein neuer Mitarbeiter oder eine neue Mitarbeiterin in früheren Tätigkeiten die jeweiligen Umsatzziele erreicht hat. Aber wurden sie wegen oder trotz des Verkäufers erreicht? Waren sie vielleicht zu niedrig angesetzt? Und wie sind die Umsätze zustande gekommen? Verfügte der Bewerber vielleicht über Beziehungen, die ihm heute nichts mehr nützen? Und was ist mit Quereinsteigern, die noch keine Erfolge vorweisen können, aber dennoch ein Vertriebsteam enorm verstärken können?