

VERKAUFSSTIL

Archivnummer XXXXX

BEVORZUGTE VERKAUFSSTRATEGIE GESAMT

	geringe Ausprägung					hohe Ausprägung					
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Antityp								55			
Druckverkäufer/in		15									
Klassische/r Verkäufer/in										90	
Fachberater/in								55			

VERKAUFSPOTENZIAL GESAMT

(Klassische/r Verkäufer/in + Fachberater/in + Druckverkäufer/in)

	geringe Ausprägung					hohe Ausprägung					
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Vorbereitung										85	
Gesprächseinstieg										85	
Produktpräsentation						45					
Verkaufsabschluss								60			
Gesamt								70			

VERKAUFSTRATEGIE IM VERLAUF

Archivnummer XXXXX

Vorbereitung

	geringe Ausprägung								hohe Ausprägung		
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Druckverkäufer/in				40							
Klassische/r Verkäufer/in									80		
Fachberater/in									85		

Gesprächseinstieg

	geringe Ausprägung								hohe Ausprägung		
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Druckverkäufer/in				60							
Klassische/r Verkäufer/in									95		
Fachberater/in	15										

Produktpräsentation

	geringe Ausprägung								hohe Ausprägung		
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Druckverkäufer/in				55							
Klassische/r Verkäufer/in									65		
Fachberater/in				55							

Verkaufsabschluss

	geringe Ausprägung								hohe Ausprägung		
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Druckverkäufer/in				40							
Klassische/r Verkäufer/in									80		
Fachberater/in				65							