

	niedrig ausgeprägt	mittelmäßig ausgeprägt	gut ausgeprägt	sehr gut ausgeprägt	hervorragend ausgeprägt
A: Fachkompetenz					
Kenntnisse Sach					
Kenntnisse Leben					
Kampagnenmanagement					
Vertriebssteuerungstools					
EDV und Technik					
Beratungssoftware					
Standardsoftware und MS Office					
B: Methodenkompetenz					
Selbstorganisation					
Präsentationsfähigkeit					
Verkäuferisches Geschick					
Verhandlungsgeschick					
Motivationsfähigkeit					
Sorgfalt					
Qualitätsbewusstsein					
Unternehmerisches Denken					
Einsatz von Multiplikatoren					
C: Persönlichkeitskompetenz					
Kommunikationskompetenz					
Sprachlicher Ausdruck					
Gesprächsführung					
Schriftlicher Ausdruck					
Verhaltenskompetenz					
Belastbarkeit / Frustrationstoleranz					
Eigenmotivation / Engagement					
Kreativität					
Kunden- und Serviceorientierung					
Zielorientierung					
Sozialkompetenz					
Teamfähigkeit					
Flexibilität					
Kritikfähigkeit					
Konfliktfähigkeit					
Durchsetzungsvermögen					
Beziehungsmanagement					
Auftreten / Umgangsformen					

S= Sollanforderung F= Einschätzung Führungskraft V= Einschätzung Vertriebscoach

Schwerpunkte der Managementberatung			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Maßnahmen der Managementberatung					
Art der Maßnahme	von - bis	Verantwortlicher		Rückmeldung	
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

Weitergehende Empfehlungen
1.
2.
3.
4.
5.