

# Welche Kompetenzen braucht es in einer zunehmend digitalen Verkaufswelt?

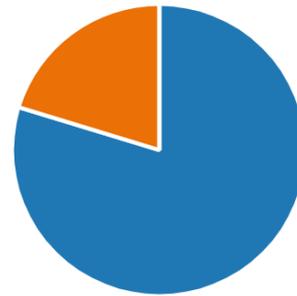
**79**  
Antworten

**12:37**  
Durchschnittliche Zeit für das Ausfüllen

**Aktiv**  
Status

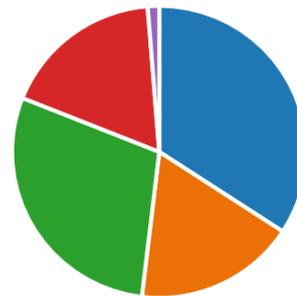
## 1. Sie sind...

<span style="color: blue;">●</span> männlich	63
<span style="color: orange;">●</span> weiblich	16
<span style="color: green;">●</span> divers	0



## 2. Wie alt sind Sie?

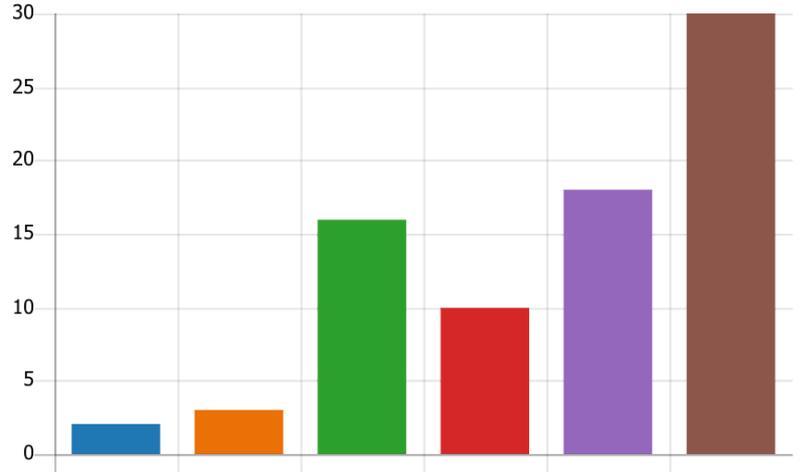
<span style="color: blue;">●</span> 20-30	27
<span style="color: orange;">●</span> 31-40	14
<span style="color: green;">●</span> 41-50	23
<span style="color: red;">●</span> 51-60	14
<span style="color: purple;">●</span> über 60	1



### 3. Wie viele Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind in Ihrem Unternehmen tätig?

- 1
- 2-5
- 6-50
- 51-250
- 251-1000
- über 1000

- 2
- 3
- 16
- 10
- 18
- 30



### 4. In welcher Branche sind Sie tätig?

79  
Antworten

Neueste Antworten

"Baubranchen"

"Baubranche"

"Handel. Bau"

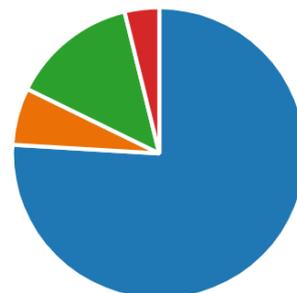
5 Befragten (6%) antworteten **Automobil** für diese Frage.



### 5. In welchem Vertriebs-/Verkaufsbereich sind Sie persönlich tätig?

- B2B
- B2C
- B2B und B2C
- Sonstiges

- 60
- 5
- 11
- 3



### 6. Was ist Ihre aktuelle Stellenbezeichnung?

79  
Antworten

Neueste Antworten

"Regionaler Key Account Manager Baustellen-Projekt-Management"

"Regionaler Key Account Manager"

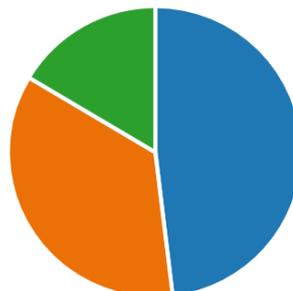
"Handelsreisender"

5 Befragten (6%) antworteten **Geschäftsführer** für diese Frage.



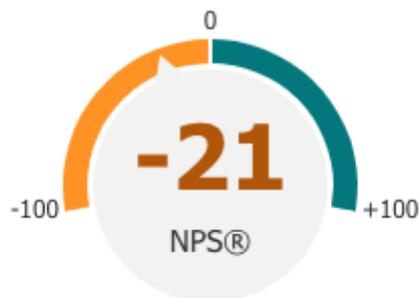
### 7. In welcher Position sind Sie tätig?

- Ich bin Führungskraft im Unte... 38
- Ich bin Mitarbeiter in Vertrieb/... 28
- Sonstiges 13



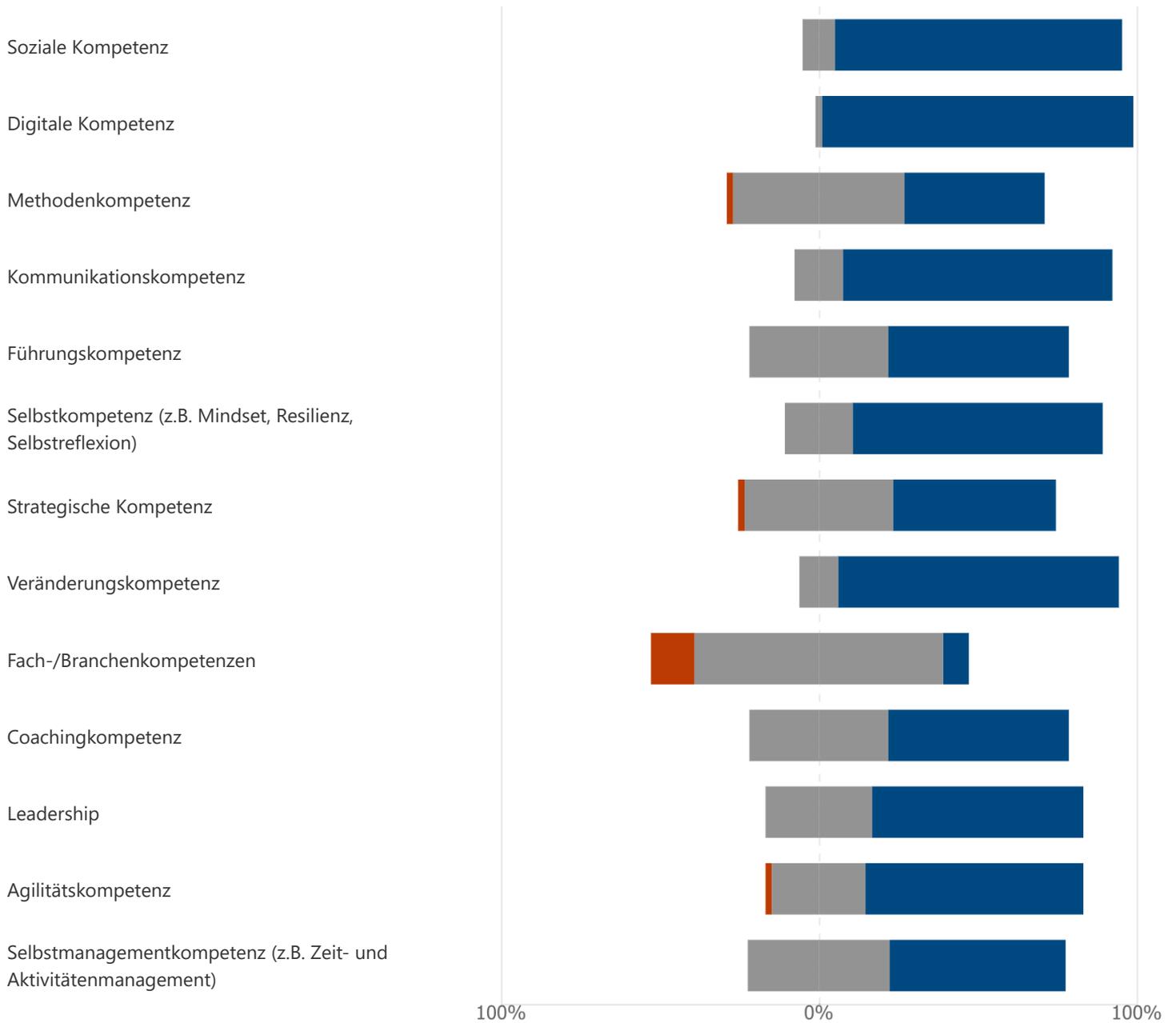
### 8. Wie schätzen Sie Ihre eigene Kompetenz im Führungsalltag ein?

- Promotoren 2
- Passive 34
- Detraktoren 12



## 9. Wie verändern sich in Zukunft die Kompetenzen als Führungskraft?

■ unwichtiger   
 ■ bleibt gleich   
 ■ wichtiger



10. Wo sehen Sie den größten Entwicklungsbedarf für Ihre persönliche Zukunft?

44

Antworten

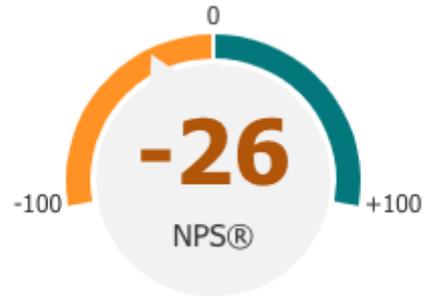
Neueste Antworten

7 Befragten (16%) antworteten **Digitale Kompetenz** für diese Frage.



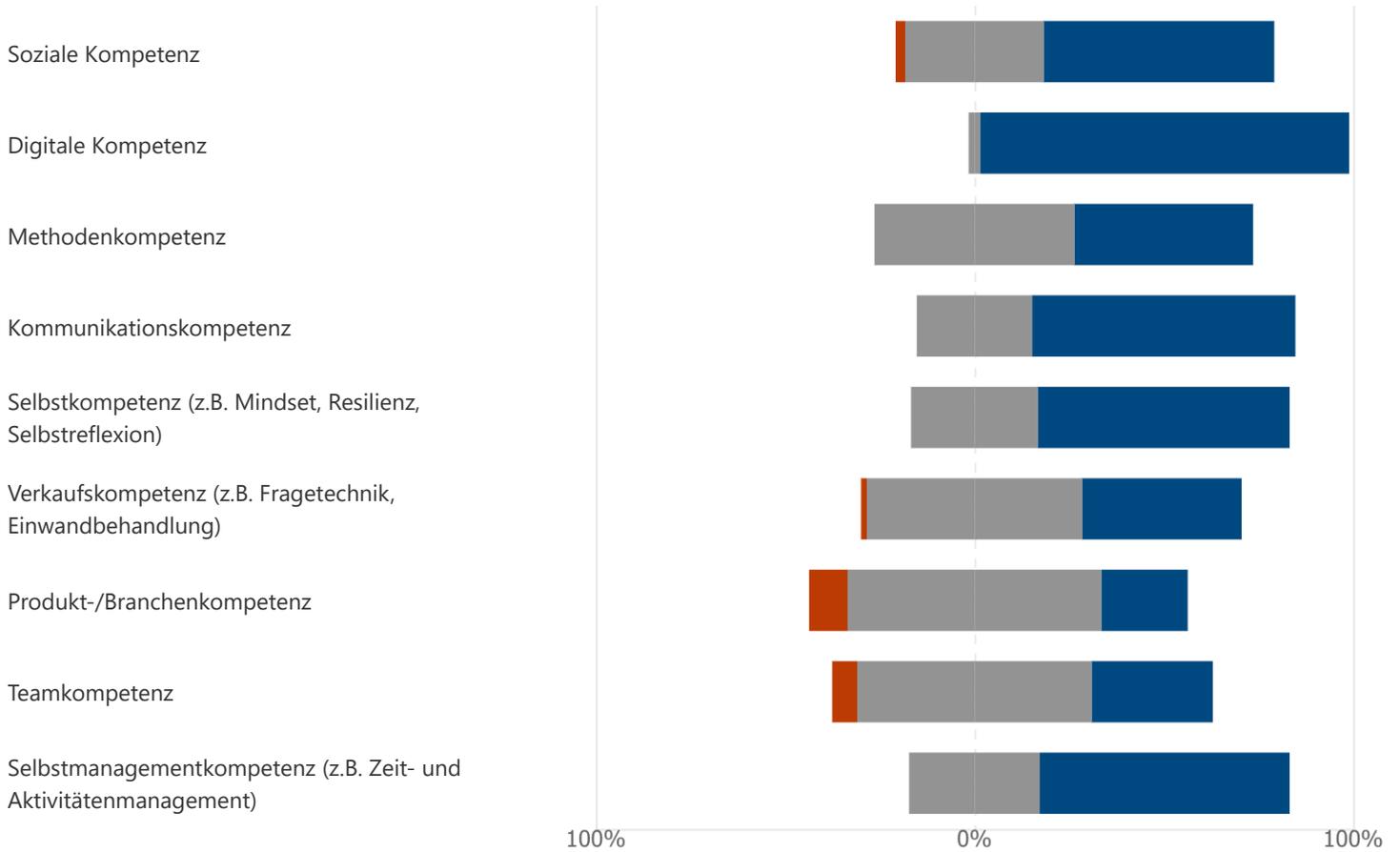
11. Wie schätzen Sie Ihre eigene Kompetenz als Verkäufer\*in bzw. die Kompetenz Ihrer Verkäufer\*innen ein?

Promotoren	6
Passive	44
Detraktoren	26



## 12. Wie verändern sich in Zukunft die Kompetenzen erfolgreicher Verkäufer:innen?

unwichtiger bleibt gleich wichtiger



## 13. Wo sehen Sie in Zukunft den größten Entwicklungsbedarf?

64  
Antworten

Neueste Antworten

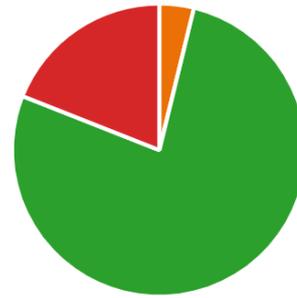
'''

4 Befragten (6%) antworteten **Selbstkompetenz** für diese Frage.



### 14. Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf Ihren Arbeitsalltag im Vertrieb?

<span style="color: blue;">●</span> keinen	0
<span style="color: orange;">●</span> wenig	3
<span style="color: green;">●</span> großen	61
<span style="color: red;">●</span> extrem	15



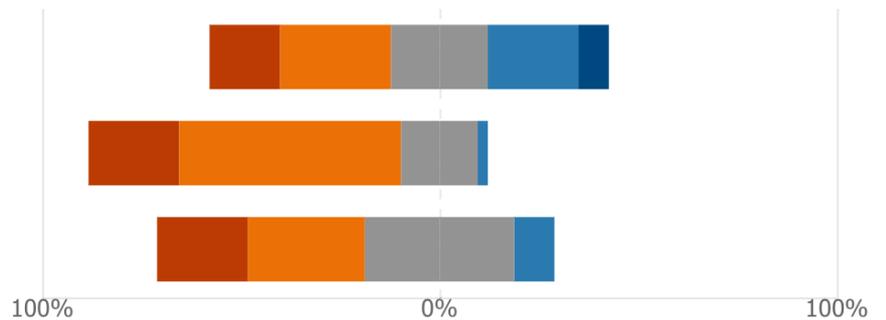
### 15. Im Folgenden lese ich Ihnen einige Aussagen vor, bitte geben Sie an, wie sehr Sie diesen Aussagen zustimmen:

■ stimme voll zu  
 ■ stimme ich eher zu  
 ■ teils teils  
 ■ stimme ich wenig zu  
 ■ stimme absolut nicht zu

Ich brauche noch mehr Training im Umgang mit digitalen...

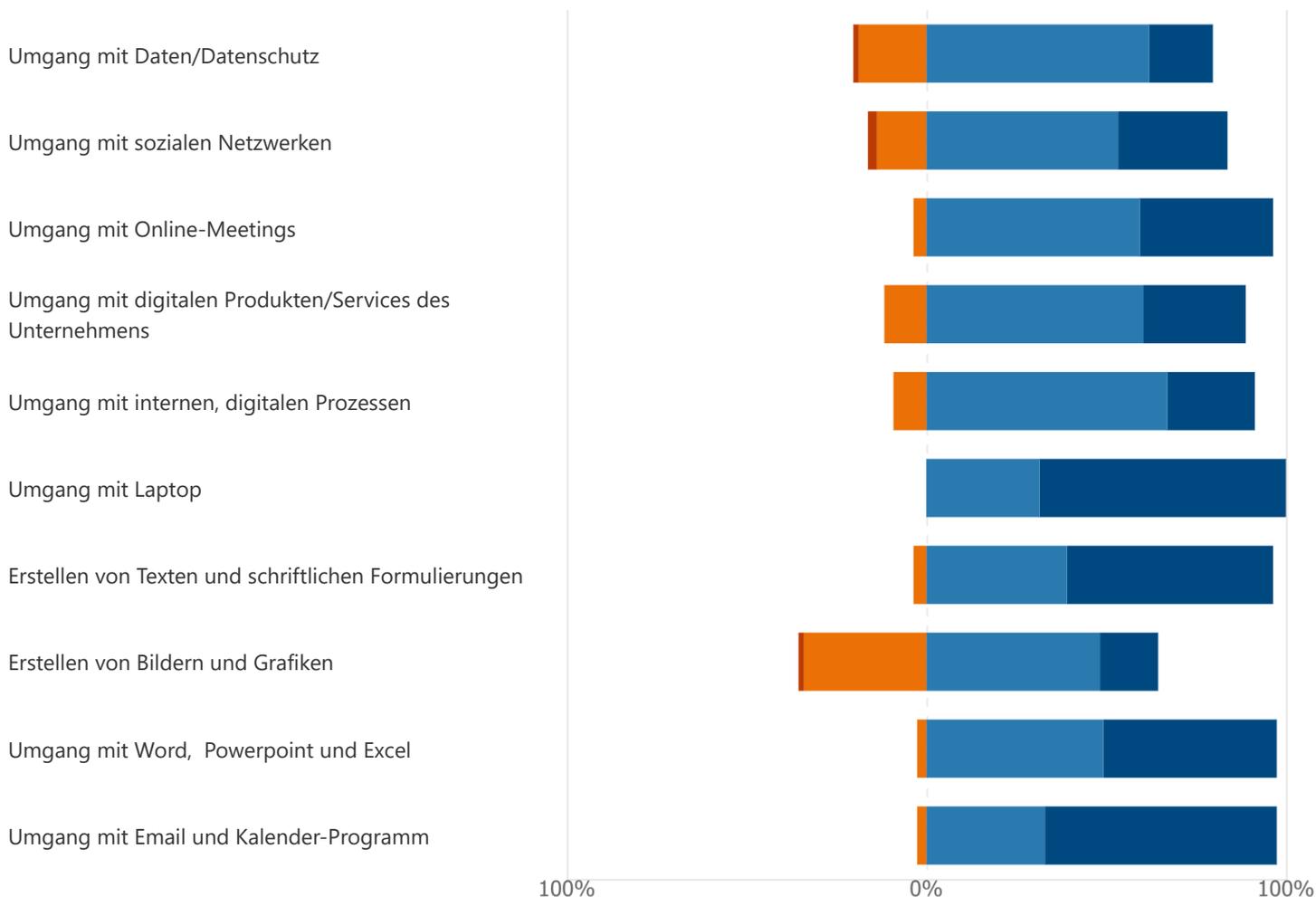
Meine Fähigkeiten mit digitalen Technologien umzugehen passen gut...

Mit meinen digitalen Fähigkeiten könnte ich auch anspruchsvollere...



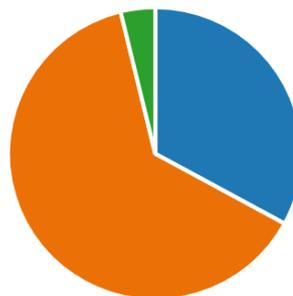
### 16. Wie schätzen Sie Ihre digitale Kompetenz im Detail ein?

absolut ausbaufähig   gering   gut   sehr gut



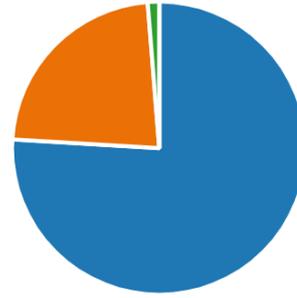
### 17. Welchen Einfluss hat die eigene Verkaufspersönlichkeit auf den Verkaufserfolg?

- Die Verkaufspersönlichkeit ist ... 26
- Verkaufspersönlichkeit und Ko... 50
- Die Verkaufskompetenz ist wic... 3



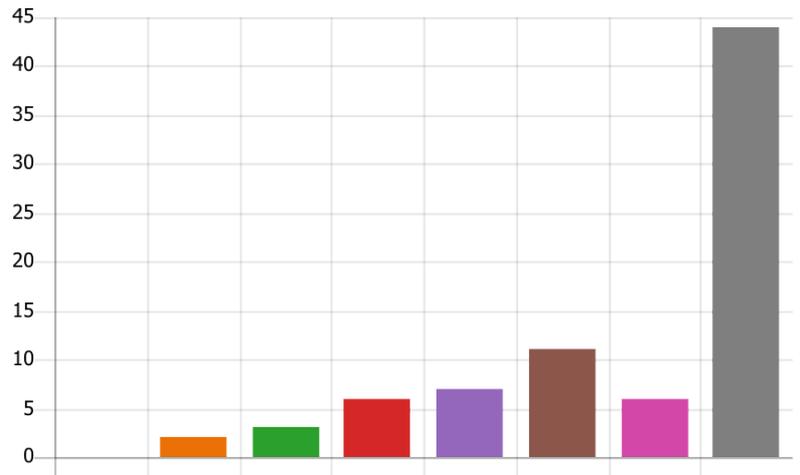
### 18. Wie wichtig schätzen Sie die Aus- und Weiterbildung im Vertrieb ein?

<span style="color: blue;">●</span> sehr wichtig	60
<span style="color: orange;">●</span> wichtig	18
<span style="color: green;">●</span> weniger wichtig	1
<span style="color: red;">●</span> unwichtig	0



### 19. Wieviele Zeit investieren Sie in einem Jahr für Ihre persönliche Aus- und Weiterbildung?

<span style="color: blue;">●</span> 0 Tage	0
<span style="color: orange;">●</span> ca 1 Tag	2
<span style="color: green;">●</span> ca 2 Tage	3
<span style="color: red;">●</span> ca 3 Tage	6
<span style="color: purple;">●</span> ca 4 Tage	7
<span style="color: brown;">●</span> ca 5 Tage	11
<span style="color: pink;">●</span> ca 6 Tage	6
<span style="color: grey;">●</span> mehr als 6 Tage	44



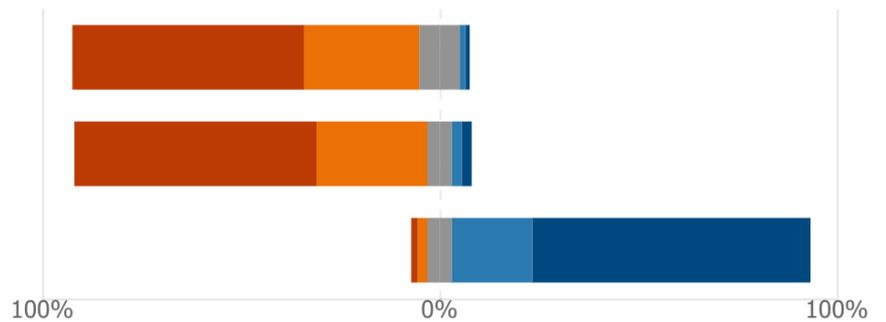
### 20. Im Folgenden lese ich Ihnen einige Aussagen vor, bitte geben Sie an, wie sehr Sie diesen Aussagen zustimmen:

■ stimme ich voll zu  
 ■ stimme ich eher zu  
 ■ teils teils  
 ■ stimme ich wenig zu  
 ■ stimme absolut nicht zu

Zu lernen, erleichtert mir meine Arbeit.

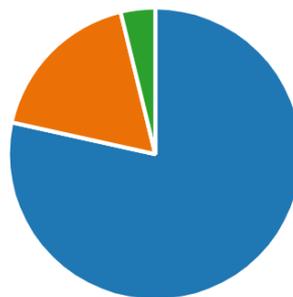
Zu lernen ist für mich sehr interessant.

Ich bilde mich nur dann fort, wenn meine Vorgesetzten es anordnen.



### 21. Setzen Sie elektronische Lernkonzepte/-managementsysteme ein?

<span style="color: blue;">●</span> Ja	62
<span style="color: orange;">●</span> Nein	14
<span style="color: green;">●</span> Weiß nicht	3



### 22. Bewerten Sie die aktuellen Aus- und Weiterbildungsangebote in Ihrem Unternehmen

<span style="color: blue;">●</span> sehr gut	14
<span style="color: orange;">●</span> gut	27
<span style="color: green;">●</span> befriedigend	24
<span style="color: red;">●</span> genügend	9
<span style="color: purple;">●</span> nicht genügend	5



### 23. Wenn Sie einen Wunsch frei hätten: Was würden Sie sich im Aus- und Weiterbildungsprogramm wünschen?

<span style="color: blue;">●</span> Mehr Zeit für die Aus- und We...	30
<span style="color: orange;">●</span> Regelmäßigere Ausbildungen	24
<span style="color: green;">●</span> Bessere Trainer/innen	7
<span style="color: red;">●</span> Praxisorientiertere Schulungsi...	23
<span style="color: purple;">●</span> Individuellere Ausbildungen	35
<span style="color: brown;">●</span> Elektronische Lernkonzepte (z....	17
<span style="color: pink;">●</span> Mehr Unterstützung durch de...	2
<span style="color: gray;">●</span> Sonstiges	6

