

# Lumina Sales

## Persönlichkeit als Erfolgsfaktor

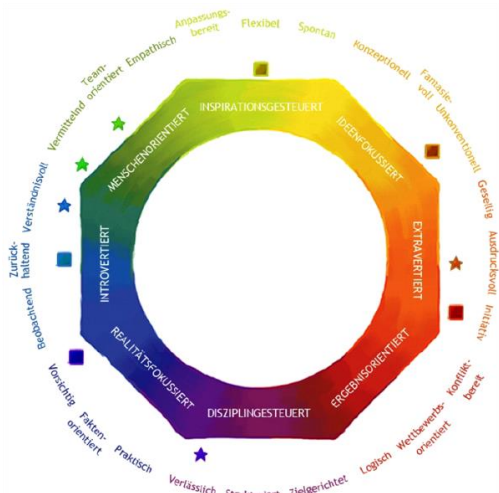
Das Verkaufsportrait Lumina Sales verbindet die Auswertungen des **Lumina Spark Portraits** mit den sechs Phasen des **Lumina Sales Verkaufszyklus**. Es unterstützt die Verbesserung intra- und interpersoneller Kompetenzen mit Fokus auf Verkauf. Damit können Kontakt und Kommunikation mit Kunden deutlich verbessert werden. Lumina Sales steigert so **Effizienz und Qualität** und damit letztlich die **Ergebnisse im Vertrieb**.



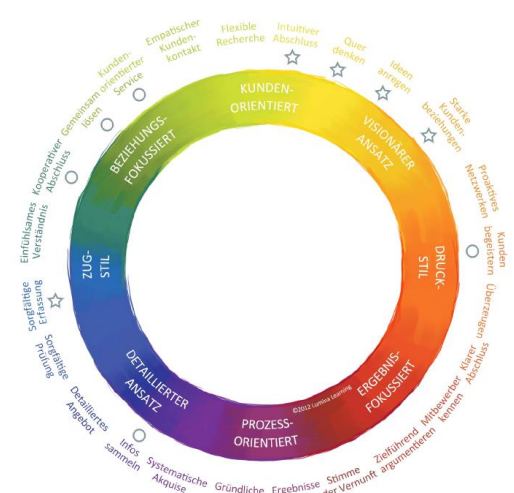
## Individuelle Qualifizierung und Weiterentwicklung im Verkauf

Die Qualitäten und Verhaltenspräferenzen aus dem Lumina Spark Portrait werden auf die 6 Phasen des Verkaufsprozesses im Lumina Sales Modell bezogen. Daraus wird ein individuelles Verkaufsportrait erstellt.

- ✱ Stärken und Lernthemen im Verkauf werden auf diese Weise gut sichtbar
- ✱ Lumina Sales zeigt auch auf, wo Stärken möglicherweise **übertrieben** werden
- ✱ Lumina Sales gibt konkrete **Empfehlungen zur Weiterentwicklung** im Verkauf



Lumina Spark Modell

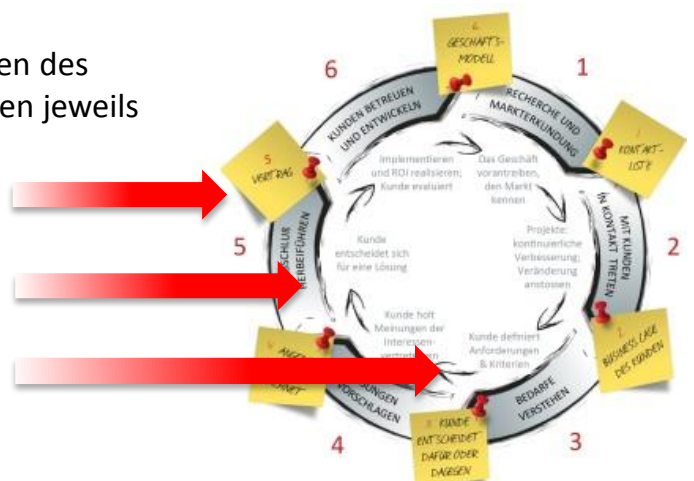


Lumina Sales Modell

## In 6 Schritten zum Erfolg

Der **Lumina Sales-Zyklus** beschreibt sechs Phasen des Prozesses zwischen Käufer und Verkäufer auf den jeweils **unterschiedlichen Ebenen**:

- ✱ Die wichtigen Ergebnisse aus Sicht des Vertriebs
- ✱ Die notwendigen Aktivitäten im Verkaufszyklus
- ✱ Die dazugehörigen Schritte im Käuferzyklus



# Lumina Sales

## Die Farbpräferenzen im Verkaufszyklus

Zu jedem Prozessschritt werden die **Farbpräferenzen** im Verkaufszyklus dargestellt.

Dies ermöglicht einen **ersten Überblick** über die Reihenfolge dieser Farbpräferenzen in den jeweiligen Phasen des Verkaufszyklus.

Im Lumina Sales Portrait werden die Ergebnisse im weiteren Verlauf so ausdifferenziert und vertieft, dass ein **grundlegendes Verständnis** des Verkaufsverhaltens möglich wird.

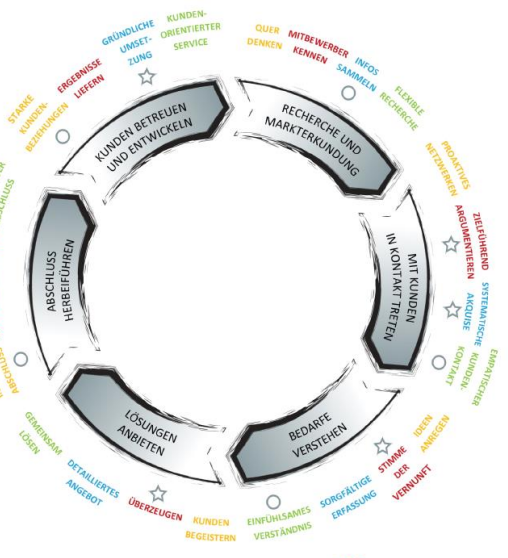
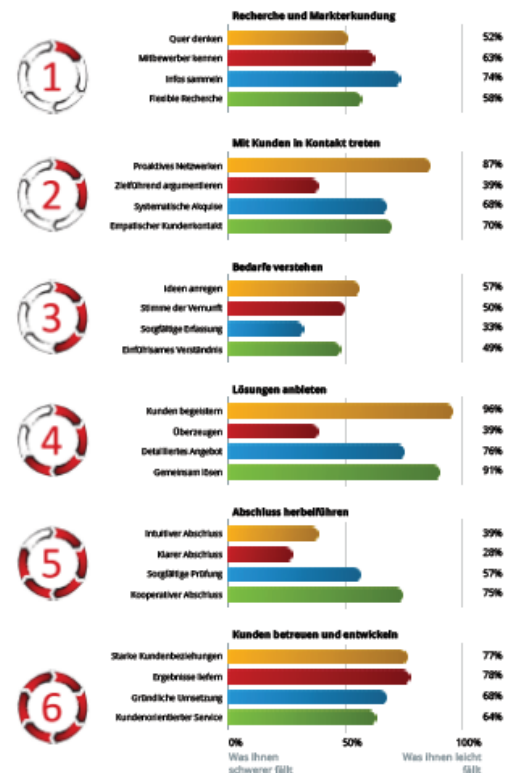
## 24 Qualitäten im Verkauf – Stärken und Lernthemen

Bezogen auf den Verkaufsprozess wird gezeigt, welche **Verkaufsqualitäten** in den einzelnen Phasen am **stärksten** und am **wenigsten** eingesetzt werden.

Besonders die weniger ausgeprägten Qualitäten zeigen, an welchen Stellen **möglicherweise Entwicklungsbedarf** besteht.

Die Reflexion des individuellen Verhaltens im Verkaufsprozess ermöglicht **die zielgerichtete Qualifizierung und Weiterentwicklung** jenseits von „Gießkannen-Maßnahmen“.

- ☆ Am stärksten ausgeprägt  
○ Am wenigsten ausgeprägt



## Sie möchten mehr über Lumina Sales erfahren?

Besuchen Sie unsere Webseite, schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an!



Mathis Martin (Geschäftsführer) | Regine Martin (Geschäftsführer) | Friedgard Oelmann

## Kontakt

Lumina Learning EMEA GmbH  
Schloßstraße 13  
14467 Potsdam

+49 (0) 331 588 2709  
[www.luminalearning.com/partners/germany-potsdam/de](http://www.luminalearning.com/partners/germany-potsdam/de)