

Lumina Sales

Persönlichkeit als Erfolgsfaktor

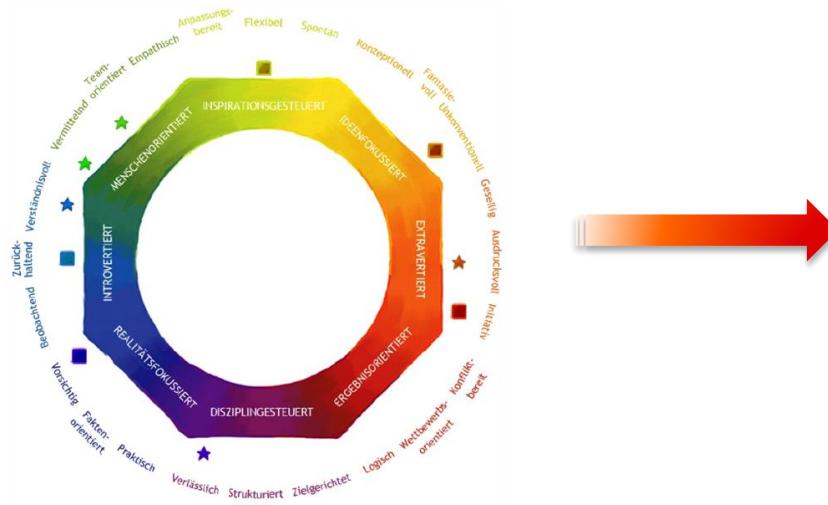
Das Verkaufsportrait Lumina Sales verbindet die Auswertungen des **Lumina Spark Portraits** mit den sechs Phasen des **Lumina Sales Verkaufszyklus**. Es unterstützt die Verbesserung intra- und interpersoneller Kompetenzen mit Fokus auf Verkauf. Damit können Kontakt und Kommunikation mit Kunden deutlich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



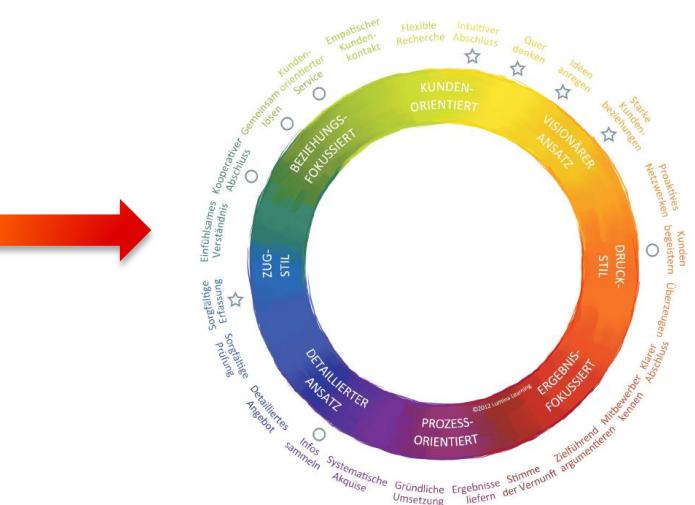
Individuelle Qualifizierung und Weiterentwicklung im Verkauf

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

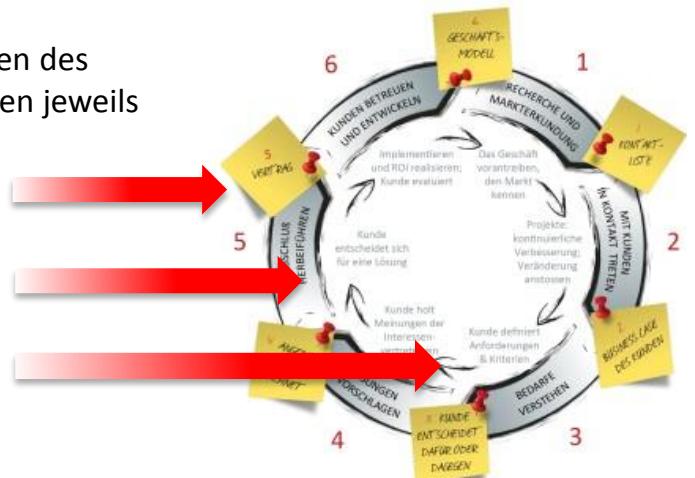


Lumina Sales Modell

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 dazugehörenden Schritte im Käuferzyklus



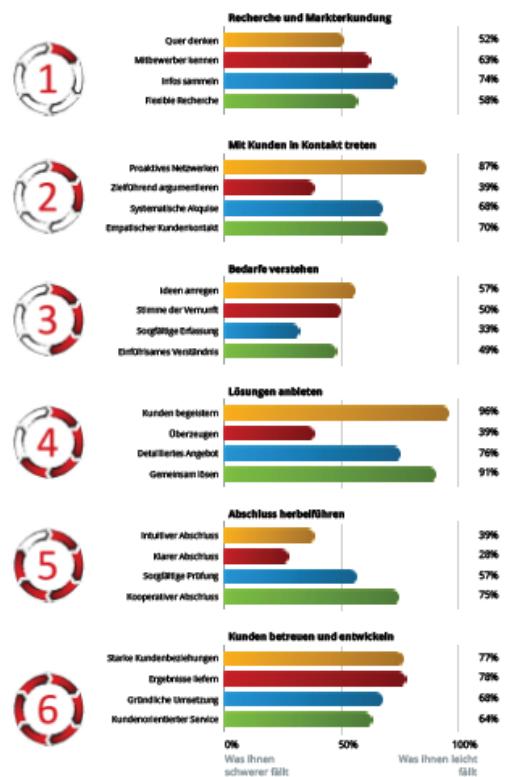
Lumina Sales

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.



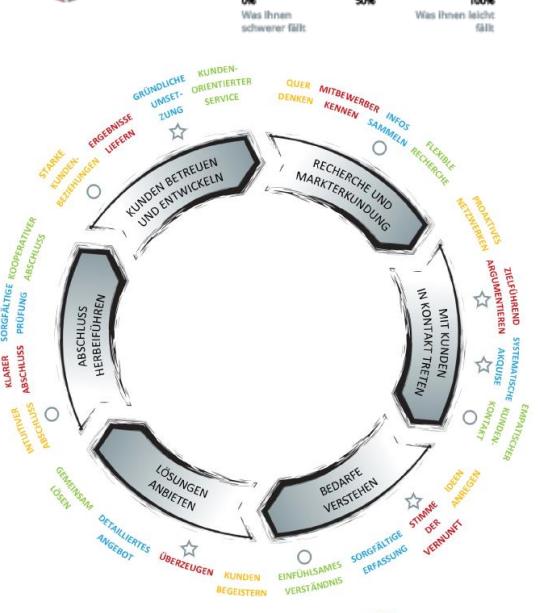
24 Qualitäten im Verkauf – Stärken und Lernthemen

Bezogen auf den Verkaufsprozess wird gezeigt, welche **Verkaufsqualitäten** in den einzelnen Phasen am **stärksten** und am **wenigsten** einsetzt 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 Regine Martin Friedgard
(Geschäftsführer) (Geschäftsführer) 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)