

COMPETENTIEPROFIEL VERKOPER

- 1. Plannen en Organiseren**
Op effectieve wijze doelen en prioriteiten bepalen en benodigde tijd, acties en middelen aangeven om bepaalde doelen te kunnen bereiken
- 2. Marktgerichtheid**
Laten blijken goed geïnformeerd te zijn over ontwikkelingen in de markt en technologie
- 3. Klantgerichtheid**
Onderzoeken van wensen en behoeften van de klant en hiernaar handelen. Anticiperen op behoeften van klanten. Hoge prioriteit geven aan servicebereidheid en klanttevredenheid.
- 4. Netwerken**
Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.
- 5. Organisationsensitiviteit**
Onderkennen van invloed en gevolgen van eigen beslissingen of activiteiten op andere onderdelen van de organisatie; onderkennen van belangen van andere onderdelen van de eigen organisatie.
- 6. Omgevingsbewustzijn**
Laten blijken goed geïnformeerd te zijn over maatschappelijke, politieke en economische ontwikkelingen en deze kennis effectief benutten voor de eigen functie of organisatie.
- 7. Organiseren van eigen werk**
Effectief het eigen werkt organiseren door het formuleren van doelstelling en het plannen van activiteiten; beschikbare tijd en energie richten op de hoofdzaken en acute problemen.
- 8. Mondelinge communicatie**
Ideeën en meningen aan anderen duidelijk maken, gebruik makend van duidelijke taal, gebaren en non-verbale communicatie. Taal en terminologie aanpassen aan anderen.
- 9. Mondelinge presentatie**
Ideeën en feiten op heldere wijze presenteren. Gebruik makend van terzake doende middelen. Presentatie afstemmen op de behoeften van het publiek
- 10. Luisteren**
Tonen belangrijke informatie op te pikken uit mondelinge mededelingen. doorvragen; ingaan op reacties.
- 11. Sensitiviteit**
Zich bewust tonen van andere mensen en de omgeving alsmede de eigen invloed hierop. Gedrag laten zien dat getuigt van het onderkennen van de gevoelens en behoeften van anderen.

12. Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van de juiste argumenten en methode.

13. Onderhandelen

Effectief communiceren van eigen standpunten en argumenten en het ontdekken en benoemen van gemeenschappelijk doelen op een wijze die tot overeenstemming en acceptatie bij beide partijen leidt.

14. Impact

Een vertrouwenwekkende eerste indruk op anderen maken en deze weten te handhaven.

15. Sociabiliteit

Zich zonder moeite onder andere mensen begeven. Gemakkelijk naar anderen toestappen en zich gemakkelijk in gezelschap mengen.

16. Aanpassingsvermogen

Doelmatig blijven handelen door zich aan te passen aan veranderende omstandigheden, taken, verantwoordelijkheden en/ of mensen.

17. Stressbestendigheid

Effectief blijven presteren onder tijdsdruk, bij tegenslag, teleurstelling of tegenspel.

18. Flexibel gedrag

Indien zich problemen of kansen voordoen de eigen gedragsstijl veranderen teneinde het gestelde doel te bereiken.

19. Initiatief

Kansen signaleren en ernaar handelen. Liever uit zichzelf beginnen dan passief afwachten.

20. Integriteit

handhaven van algemeen aanvaarde sociale en ethische normen in activiteiten die met de functie te maken hebben.

21. Resultaatgerichtheid

Actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid tonen om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.