



# SalesMotion

Einladung zur Teilnahme  
am Forschungsprojekt



## Informationen zum Forschungsprojekt „SalesMotion“

### Was ist „SalesMotion“?

Erfolgreiches Verkaufen ist DIE Existenz- und Entwicklungsgrundlage jedes Wirtschaftsunternehmens, vom Ein-Mensch-Betrieb bis zum internationalen Großkonzern. Dazu braucht es gute Produkte/Dienstleistungen, passende Rahmenbedingungen, beste Organisation, geeignete Prozesse, Systeme und Instrumente und viel Fachkompetenz: Das ist ein Teil der „Miete“. Der andere, mindestens genauso wichtige, sind die **persönlichen Qualitäten** derjenigen, die verkäuferisch tätig sind. „SalesMotion“ macht diese Qualitäten greif- und messbar und ermöglicht ihre gezielte Weiterentwicklung für einen noch größeren Erfolg im Verkauf.

### Weshalb braucht es „SalesMotion“?

Die persönlichen Anforderungen an Verkäufer/-innen sind angesichts veränderter Marktbedingungen, Einkaufs-Gewohnheiten und -Prozesse stark in Bewegung. „SalesMotion“ beschreibt einerseits ein **umfassendes modernes zukunftsfestes Verkäufer/-innen-Profil** und erhebt andererseits die persönlichen Qualitäten **streng berufsbezogen** (und nicht allgemeinspsychologisch). Damit betritt das Forschungsprojekt „SalesMotion“ in der Wissenschaft absolutes Neuland.

### Wer kann „SalesMotion“ unterstützen?

Jedermann/Jedefrau kann unterstützen:

Alle Personen können am Forschungsprojekt „SalesMotion“ teilnehmen, die in Ihrer Profession in irgendeiner Form (auch) **verkäuferisch tätig** sind oder dies vorhaben – als Verkaufsunterstützung, Verkaufsberatung und/oder Verkaufsleitung.

Alle anderen können entsprechende Personen in ihrem Umfeld zum Mitmachen bewegen.





## **Einladung zur Teilnahme am Forschungsprojekt „SalesMotion“**

### **Wie kann ich „SalesMotion“ unterstützen?**

Wenn Sie zum genannten Personenkreis gehören, schenken Sie bitte dem Forschungsprojekt zirka eine halbe Stunde Ihrer Zeit und widmen sich anonym interessanten persönlichen Aussagen zum Thema Verkauf. Wenn nicht, werben Sie bei anderen Personen für die Teilnahme. In jedem Fall: DANKE!

Hier kommen Sie zum Durchführungsportal:



<https://www.surveio.com/survey/d/C8F/salesmotion>

### **Was bringt mir die Teilnahme am Forschungsprojekt?**

Die Beschäftigung mit den SalesMotion-Aussagen

- ✓ macht Spaß,
- ✓ löst bei Ihnen wertvolle Überlegungen zu Ihrer verkäuferischen Profession aus,
- ✓ lässt Sie altruistisch an einer wichtigen wissenschaftlichen Pionierarbeit mitwirken,
- ✓ kann sich egoistisch auch materiell für Sie lohnen (Verlosung von Sofort-Gewinnen und Rabattangebote für die SalesMotion-Endversion).

## Weitere häufige Fragen und Antworten (FAQ)

### **Wer steckt hinter „SalesMotion“?**

Das Forschungsprojekt betreiben die Unternehmen „leaders@work - Beratung für Führung und Vertrieb“ und „X-Rubicon“. Die beiden Firmen vereinen über Jahrzehnte gewachsenes Know-how in den Bereichen Vertriebserfolg und (angewandte) Psychologie – und das Wissen, dass Lösungen von gestern für heute, morgen und übermorgen untauglich sind. Federführend sind Dr. Marco Behrmann und Dr. Mathias Kotowski.

### **Was passiert mit meinen Eingaben?**

Sie werden anonym und DSGVO-konform verarbeitet.

### **In was gerate ich ungewollt hinein, wenn ich mitmache?**

In gar nichts. Selbst wenn Sie sich – optional und freiwillig – dazu entscheiden, eine E-Mail-Adresse für die Verlosungsteilnahme und den Erhalt von Forschungsinfos zu hinterlegen, wird sie ausschließlich und exklusiv dafür verwendet, garantiert.

### **Darf ich freiwillig in irgendetwas hineingeraten?**

Ja. Wir übermitteln Ihnen in den nächsten Monaten gerne mehrmals exklusive Informationen zu den Forschungsfortschritten. Aber nur wenn Sie das explizit wollen.

### **Wie funktioniert die „Verlosung“?**

Alle Teilnehmenden, die – optional und freiwillig – für diesen Zweck eine E-Mail-Adresse hinterlassen, kommen in eine „Lostrommel“. Die Gewinner/-innen werden nach Zufallsprinzip ermittelt und dann benachrichtigt. Sie können einen attraktiven Preis auswählen, z. B. CONTIGO-Einkaufsgutscheine für Fairtrade-Produkte und Gutscheine für eine Sales-Fallberatung mit Dr. Behrmann oder Dr. Kotowski. Die „Gewinnausschüttung“ erfolgt voraussichtlich im November 2021. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

### **Wie geht es weiter mit dem Forschungsprojekt, wann ist es abgeschlossen?**

Voraussichtlich bis Ende Oktober 2021 wird die Durchführung der SalesMotion-Entwicklungsversion möglich sein. Die wissenschaftliche Auswertung wird bis zirka Weihnachten in Anspruch nehmen, belastbare Gesamtergebnisse dürften Anfang 2022 veröffentlicht werden können.

### **Was ist mit meinen Fragen, die hier nicht beantwortet sind?**

Wenn Sie konstruktiv unterstützen wollen, wenden Sie sich sehr gerne direkt an uns. Entweder kann Verena Böttger von leaders@work helfen oder schnell einen Kontakt mit Dr. Behrmann oder Dr. Kotowski vermitteln: