

A-PLAYER BEWERTUNGSBOGEN

Systematische Verkäufer-Bewertung nach der Keith Cunningham Methode

Kandidat: _____ Datum: _____
Position: _____ Interviewer: _____

TEIL 1: GWC-FRAMEWORK ASSESSMENT

Bewertung: 1-10 Punkte pro Kategorie

G - GET IT (Versteht er/sie den Job wirklich?)

☐ **Verkaufsverständnis (1-10 Punkte)**

- Kann konkrete Verkaufsbeispiele aus der Vergangenheit nennen
- Versteht den Unterschied zwischen Features und Benefits
- Kennt typische Verkaufshürden und hat Lösungsstrategien

☐ **Branchenverständnis (1-10 Punkte)**

- Zeigt Verständnis für unsere Zielkunden
- Kennt unsere Produkte/Dienstleistungen (nach Erklärung)
- Versteht unseren Verkaufsprozess

☐ **Realistische Erwartungen (1-10 Punkte)**

- Hat realistische Einschätzung der Herausforderungen
- Versteht Performance-Anforderungen
- Kennt typische Einwände und deren Behandlung

GET IT Gesamtscore: ____/30 Punkte

W - WANT IT (Will er/sie den Job aus den richtigen Gründen?)

☐ **Motivation & Antrieb (1-10 Punkte)**

- Spricht über Kundenerfolg, nicht nur eigenes Einkommen
- Zeigt echte Begeisterung für Verkaufstätigkeit
- Hat intrinsische Motivation für Erfolg

☐ **Entwicklungsbereitschaft (1-10 Punkte)**

- Zeigt Interesse an Weiterentwicklung
- Stellt Fragen über Erfolgsmessung
- Will Performance-Standards verstehen

☐ **Kulturfit (1-10 Punkte)**

- Passt zu unseren Unternehmenswerten
- Zeigt Teamorientierung
- Akzeptiert Performance-orientierte Kultur

WANT IT Gesamtscore: ____/30 Punkte

C - CAPACITY (Kann er/sie den Job langfristig erfolgreich machen?)

☐ **Verkaufserfahrung (1-10 Punkte)**

- Nachweisbare Verkaufserfolge in der Vergangenheit
- Konstante Performance über längeren Zeitraum
- Positive Referenzen von früheren Arbeitgebern

☐ **Emotionale Intelligenz (1-10 Punkte)**

- Professioneller Umgang mit Einwänden und Absagen
- Empathie für Kundenbedürfnisse
- Stressresistenz und Belastbarkeit

☐ **Lernfähigkeit & Anpassung (1-10 Punkte)**

- Zeigt Lernbereitschaft und Offenheit für Feedback
- Kann sich an neue Situationen anpassen
- Hat in der Vergangenheit neue Fähigkeiten entwickelt

CAPACITY Gesamtscore: ____/30 Punkte

GWC GESAMTSCORE: ____/90 Punkte

TEIL 2: DETAILLIERTE INTERVIEWFRAGEN

Bewertung pro Frage: 1-10 Punkte

KATEGORIE A: VERKAUFSERFAHRUNG & ERFOLGE

1. Erzählen Sie von Ihrem besten Verkaufsmonat. Was lief anders?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

2. Beschreiben Sie einen Deal, den Sie fast verloren hätten – und wie Sie ihn doch gewonnen haben.

Bewertung: ____/10 | Notizen:

3. Was war Ihr schlechtester Verkaufsmonat? Was lief schief?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

4. Wie hoch war Ihr Einkommen (Fest + Variabel) in den letzten drei Jahren?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

5. Wie viele Neukunden haben Sie letztes Jahr gewonnen?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

KATEGORIE B: EINWANDBEHANDLUNG & KOMMUNIKATION

6. Ein Kunde sagt: "Das ist mir zu teuer." Was denken Sie, und was sagen Sie?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

7. Kunde: "Das muss ich erst mit meinem Boss besprechen." Ihre Reaktion?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

8. Wie gehen Sie mit einem aggressiven Kunden um?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

9. Beschreiben Sie Ihren typischen Verkaufsgesprächsablauf.

Bewertung: ____/10 | Notizen:

10. Wie identifizieren Sie die wahren Bedürfnisse eines Kunden?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

KATEGORIE C: ZIELE & SELBSTORGANISATION

11. Wie würden Sie in 90 Tagen messen, ob Sie hier erfolgreich sind?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

12. Wie organisieren Sie Ihren Verkaufsalltag?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

13. Wie verfolgen Sie Ihre Verkaufsziele nach?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

14. Was sind Ihre beruflichen Ziele für die nächsten 2 Jahre?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

15. Wie gehen Sie mit Rückschlägen und Absagen um?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

KATEGORIE D: MOTIVATION & ENTWICKLUNG

16. Was motiviert Sie im Verkauf am meisten?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

17. Welche verkäuferische Fähigkeit möchten Sie am meisten verbessern?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

18. Wie halten Sie sich über Branchentrends auf dem Laufenden?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

19. Was würden Sie in den ersten 30 Tagen hier erreichen wollen?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

20. Wie definieren Sie Verkaufserfolg?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

KATEGORIE E: TEAMWORK & KULTUR

21. Beschreiben Sie Ihre ideale Arbeitsumgebung.

Bewertung: ____/10 | Notizen:

22. Wie unterstützen Sie Kollegen, die ihre Ziele nicht erreichen?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

23. Was erwarten Sie von Ihrem direkten Vorgesetzten?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

24. Wie gehen Sie mit internen Konkurrenz um?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

25. Was ist wichtiger: Einzelerfolg oder Teamerfolg?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

KATEGORIE F: BRANCHE & PRODUKT

26. Was wissen Sie über unsere Branche/unseren Markt?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

27. Wer sind unsere Hauptkonkurrenten? (nach kurzer Recherche)

Bewertung: ____/10 | Notizen:

28. Was müssten Sie über unsere Produkte lernen, um erfolgreich zu sein?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

29. Wie würden Sie unsere Zielkunden beschreiben?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

30. Welche Herausforderungen sehen Sie in unserem Markt?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

KATEGORIE G: VERGÜTUNG & ERWARTUNGEN

31. Wie stehen Sie zu variabler Vergütung?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

32. Was ist Ihnen wichtiger: Grundgehalt oder Provision?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

33. Wie viel möchten Sie im ersten Jahr verdienen?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

34. Was müssten wir als Unternehmen tun, damit Sie 5 Jahre bleiben?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

35. Welche Benefits sind Ihnen wichtig?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

KATEGORIE H: KRITISCHES DENKEN

36. Warum haben Sie Ihren letzten Job verlassen?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

37. Was war Ihr größter beruflicher Fehler?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

38. Beschreiben Sie einen schwierigen Kunden und wie Sie ihn gewonnen haben.

Bewertung: ____/10 | Notizen:

39. Wie würden Ihre Kollegen Sie beschreiben?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

40. Was ist Ihre größte Schwäche im Verkauf?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

KATEGORIE I: ABSCHLUSSFRAGEN

41. Warum sollten wir Sie nehmen statt den anderen Kandidaten?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

42. Welche Frage sollte ich Ihnen noch stellen, die ich vergessen habe?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

43. Was würden Sie anders machen als Ihr Vorgänger in dieser Position?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

44. Wie schnell können Sie anfangen?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

45. Haben Sie noch Fragen an uns?

Bewertung: ____/10 | Notizen:

KATEGORIE J: CUNNINGHAM-SPEZIALFRAGEN

46. Was muss ich tun? (Zeigt Verantwortungsübernahme)

Bewertung: ____/10 | Notizen:

47. Wie kann ich das besser machen? (Zeigt Verbesserungsdenken)

Bewertung: ____/10 | Notizen:

48. Was muss ich lernen, damit ich weiterwachse? (Zeigt Lernbereitschaft)

Bewertung: ____/10 | Notizen:

TEIL 3: SCORING & BEWERTUNG

PUNKTEVERTEILUNG

GWC-Framework: ____/90 Punkte

Interviewfragen (48 Fragen): ____/480 Punkte

GESAMTPUNKTZAHL: ____/570 Punkte

BEWERTUNGSSKALA

A-PLAYER (480-570 Punkte / 84-100%)  Sofort einstellen

 Starke Empfehlung

 Potenzial für Spitzenperformance

B-PLAYER (342-479 Punkte / 60-83%)  Mit Vorbehalt einstellen

 Zusätzliche Referenzen erforderlich

 Verstärkte Einarbeitung nötig

C-PLAYER (Unter 342 Punkte / Unter 60%)  Nicht einstellen

 Hohe Wahrscheinlichkeit für Underperformance

 Kulturfitt fraglich

BESONDERE RED FLAGS (Automatischer Ausschluss)

- ☐ Kann keine konkreten Verkaufserfolge nennen
- ☐ Schiebt Verantwortung auf andere (Produkt, Leads, etc.)
- ☐ Zeigt kein Interesse an Zielen/Performance
- ☐ Negative Einstellung gegenüber variabler Vergütung
- ☐ Unzureichende Vorbereitung auf das Interview
- ☐ Kann die drei Cunningham-Fragen nicht beantworten

ABSCHLUSSEMPFEHLUNG

- ☐ **EINSTELLEN** - Starker A-Player-Kandidat
- ☐ **ZWEITES INTERVIEW** - Potenzial vorhanden, weitere Prüfung nötig
- ☐ **ABLEHNEN** - Entspricht nicht unseren Standards

Begründung:

Nächste Schritte:
