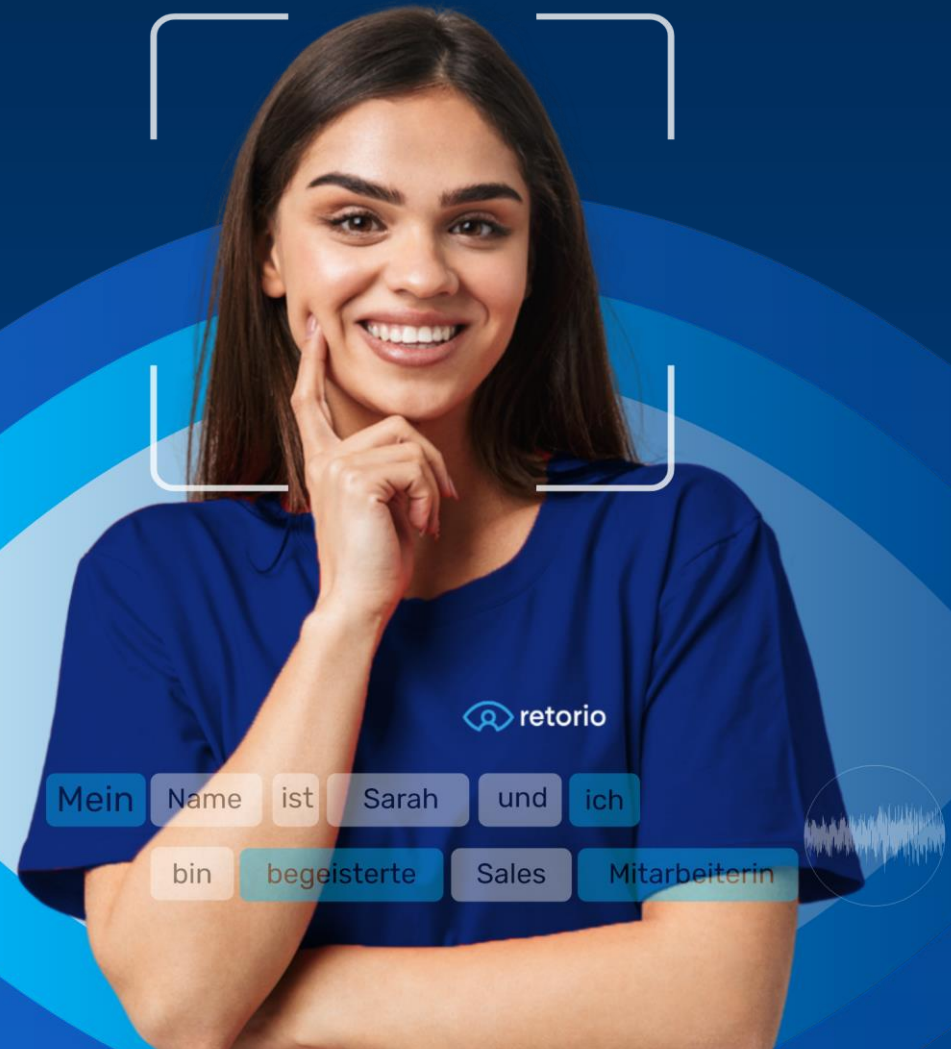


Behavioral Intelligence für den Vertrieb



72% der Vertriebsmitarbeiter werden ihr Jahresziel nicht schaffen!

Aktueller Vertriebsprozess

**Long ramp
High churn**

#1 Problem

**Vertriebs-
Produktivität**

Enablement-Lücken

93%

der Enablement-Initiativen erfüllen
nicht die Erwartungen des Vertriebs

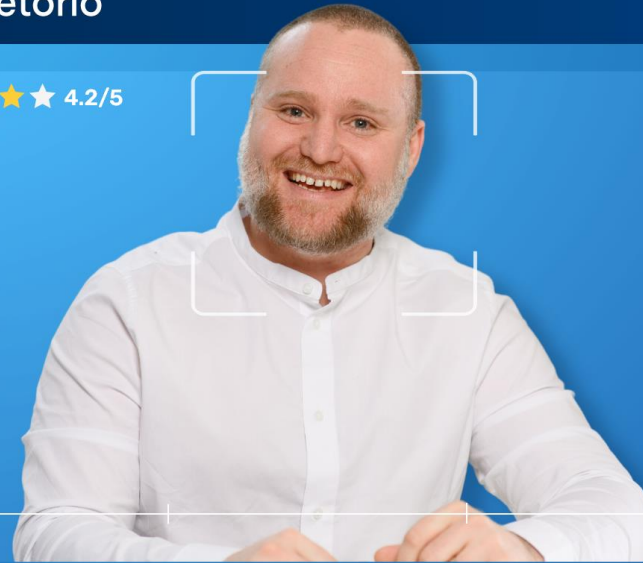
(Quelle: Sales Performance Scorecard Survey, Sales Mastery 2022)

Unsere Behavioral Intelligence Plattform ermöglicht es Dir, **erfolgreiche Verhaltensweisen für den Vertrieb zu identifizieren und zu trainieren**, um die **Produktivität weiter zu steigern**.

Firmen, die uns vertrauen



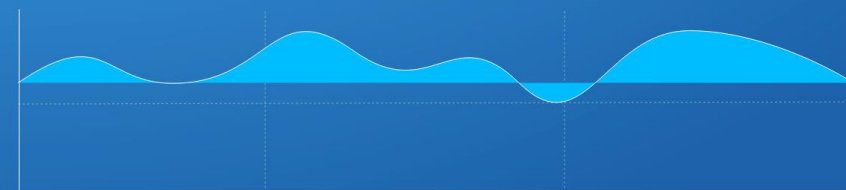
★★★★☆ 4.2/5



Vergleiche Deine Ergebnisse
Aus verschiedenen Versuchen



Deine Kommunikation im Detail



Mimik

Sprechgeschwindigkeit

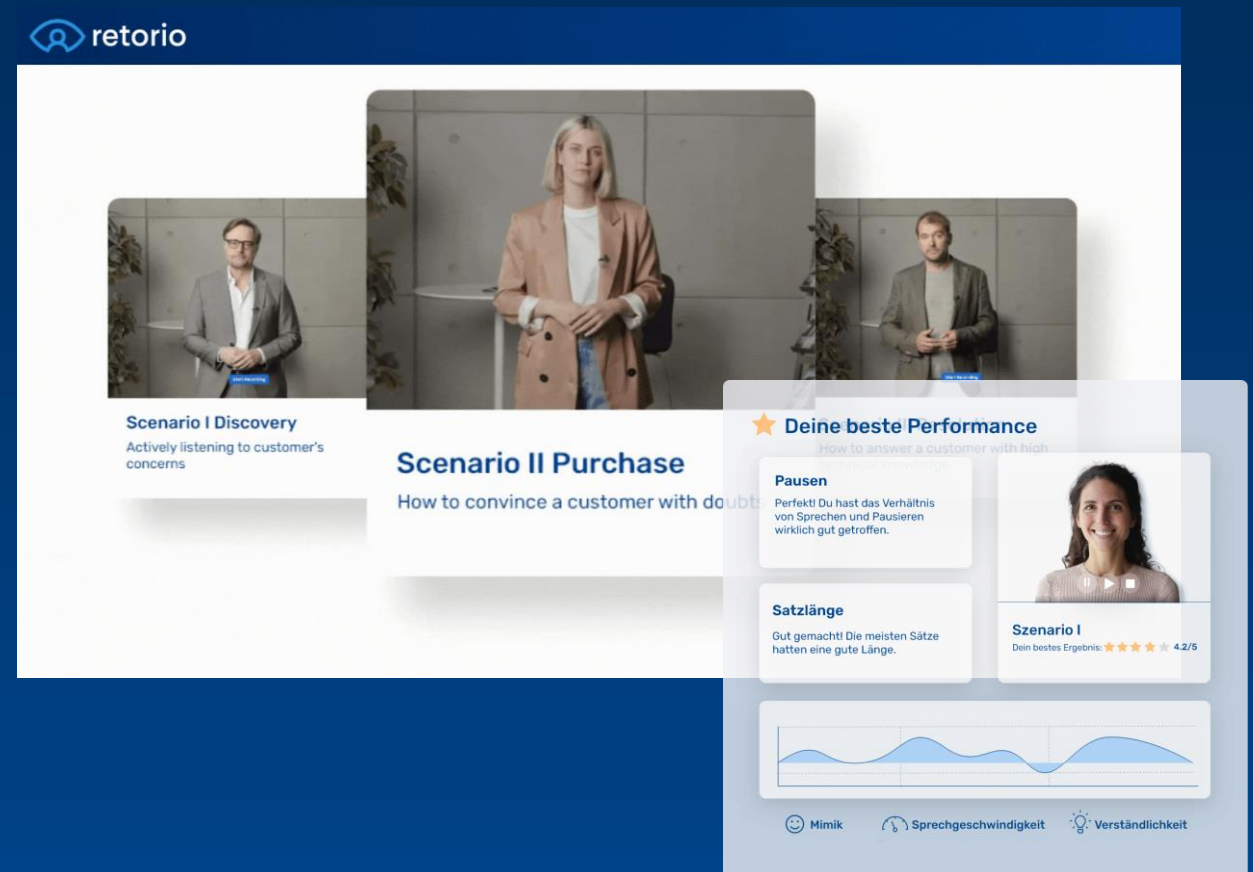
Satzkomplexität

Pausen

Verstehe menschliches Verhalten

...mithilfe von interaktiven KI-Videosimulationen

- ✓ **Bereite Deinen Vertrieb auf das vor, was wirklich zählt**
Heute üben, was morgen passiert. Mit interaktiven Video-Rollenspielen kannst Du Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen aufbauen.
- ✓ **Biete personalisierte Lernwege**
Behavioral Intelligence bietet individualisiertes Feedback zu erfolgsrelevanten Verhaltensweisen in einem psychologisch sicheren Umfeld.
- ✓ **Fördere ein höheres Engagement**
Lernen funktioniert nicht ohne Spaß. Erstelle wirkungsvolle, berufsrelevante Simulationen mit über 90% Akzeptanz bei Teilnehmenden und Kandidat:innen.



The screenshot displays the retorio platform interface. At the top, the retorio logo is visible. Below it, two video simulation scenarios are shown:

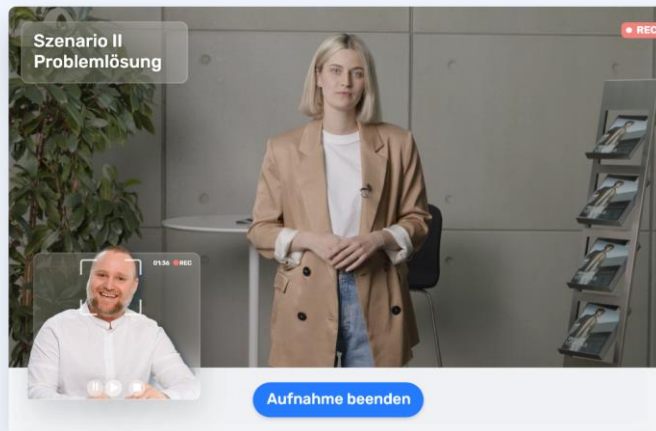
- Scenario I Discovery**: Actively listening to customer's concerns. The video shows a man in a grey suit.
- Scenario II Purchase**: How to convince a customer with doubts. The video shows a woman in a brown blazer.

Overlaid on the right is a performance dashboard titled "Deine beste Performance" (Your best performance). It includes:

- A star icon and the title "Deine beste Performance".
- A sub-header: "How to answer a customer with high level of knowledge".
- A "Pausen" (Pauses) section: "Perfekt! Du hast das Verhältnis von Sprechen und Pausieren wirklich gut getroffen." (Perfect! You got the ratio of speaking and pausing really well).
- A "Satzlänge" (Sentence length) section: "Gut gemacht! Die meisten Sätze hatten eine gute Länge." (Well done! Most sentences had a good length).
- A "Szenario I" (Scenario I) section: "Dein bestes Ergebnis: ★★★★★ 4.2/5" (Your best result: ★★★★★ 4.2/5).
- A line graph showing performance metrics over time.
- Three icons at the bottom: "Mimik" (Mimicry), "Sprechgeschwindigkeit" (Speaking speed), and "Verständlichkeit" (Comprehensibility).

Identifiziere und fördere erfolgreiche Verhaltensweisen

...in drei einfachen Schritten



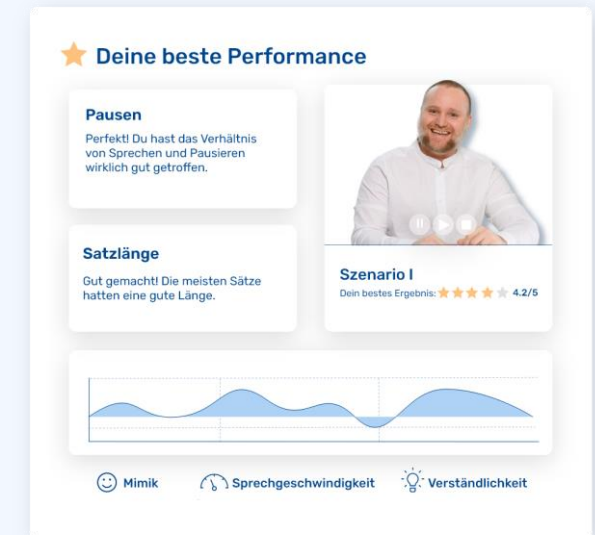
Interne und externe Talente zur Teilnahme einladen

Beginne mit Deinen besten Vertriebler:innen, um ein Zielprofil zu erstellen, und lade anschließend den Rest des Teams ein.



Retorios KI identifiziert die erfolgreichsten Verhaltensweisen

Die KI von Retorio erkennt die Leistungskultur Deines Unternehmens anhand der einzelnen Reaktionen Deiner Talente in den Videosimulationen.



KI liefert individuelle Empfehlungen für Verbesserungen

Erhalte datengestütztes Feedback und konkrete Verbesserungsvorschläge (inkl. Trainings- und Einstellungsempfehlungen).



Unser Impact in Zahlen



Behavioral Intelligence, um individualisiertes Lernen zu skalieren



Premium-OEM baut mit Videosimulationen ein kundenorientierteres Vertriebsteam auf



Software-Skalierung reduziert Fehleinstellungen durch Fokus auf Verhalten statt Erfahrung



Dänisches Medizintechnikunternehmen stellt nach Kulturpassung ein

Videobasierte Behavioral Intelligence für den Vertrieb



Erkenntnisse aus der Verhaltenswissenschaft

Unsere Geschichte

Retorio startete 2018 als Forschungsprojekt an der TU München, um Verhalten zu **erklären, vorherzusagen**, und zu **gestalten**.

Nach jahrelanger Forschung im Bereich der Verhaltenswissenschaften haben wir beschlossen, dass es an der Zeit ist, eine Welt zu schaffen, in der sich Menschen in ihrer Arbeit, ihren Beziehungen und ihrer Unternehmenskultur akzeptiert, zufrieden und erfüllt fühlen.

Based on our scientific research at:



Dr. Christoph Hohenberger

Co-Founder

Wirtschaftspsychologie PhD an der TU München



Dr. Patrick Oehler

Co-Founder

Organisationsforschung PhD an der TU München

