
emerse.ai
10
Conversion Rate
68%
6
Objection Handling
72%
8
Talk Time Ratio
61%
4
Discovery Quality
55%
9
Value Argumentation
78%
7
Closing Skills
66%


SCALE
vs.
QUALITY

Emerse

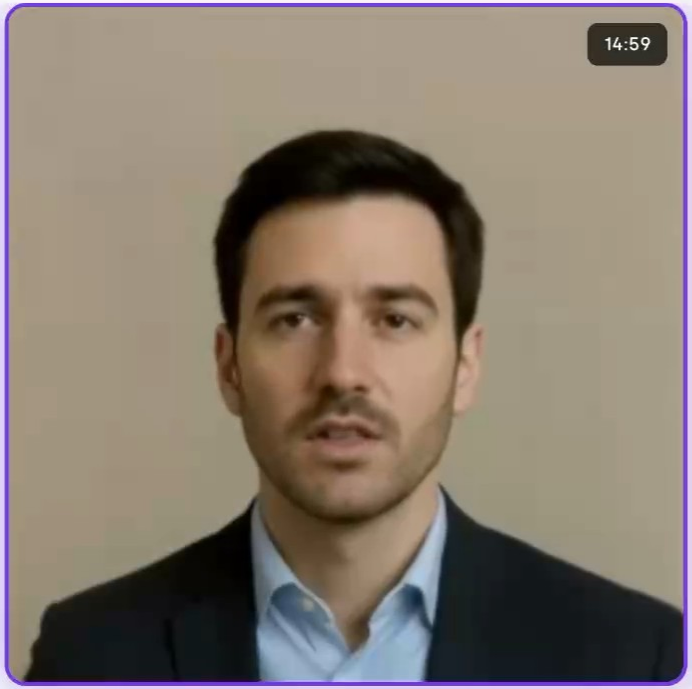
app.emerse.ai/roleplay-scenarios/173efbd6-0e0a-4384-ab08-a7a966215335

emerse

emerse Training ...

- Dashboard
- Courses
- Scenarios
- Rubrics
- Personas
- Knowledge Base
- Users
- External Access
- Records
- Organization





Feedback | Roleplay | Coaching

Start over | Download PDF Report

OVERALL SCORE

72

/100 - Kompetent

Feedback results

Du hast den Preiseinwand ruhig und respektvoll aufgenommen und sofort einen geschäftlich relevanten Aspekt aus dem Vorgespräch aufgegriffen. Besonders positiv ist, dass du nicht in eine Preisdebatte eingestiegen bist, sondern die Bedeutung von Lieferzeiten und Liefertreue als mögliches eigentliches Entscheidungskriterium geprüft hast. Wegen des sehr kurzen Transkripts ist die Bewertung naturgemäß vorsichtig und stützt sich nur auf diese eine Antwort.

WHAT WENT WELL

- Du hast den Einwand nicht abgewehrt, sondern sachlich aufgenommen: „Okay, ich hatte allerdings in unserem Vorgespräch verstanden…" wirkt ruhig und professionell.
- Du hast versucht, hinter den Preiseinwand zu schauen und die eigentliche Priorität zu prüfen: „…dass Ihnen die Lieferzeiten und insbesondere auch die Liefertreue besonders wichtig sind."
- Du hast vorhandenes Vorwissen aus dem Vorgespräch genutzt, statt generisch zu argumentieren.
- Deine Rückfrage „Richtig?" ist eine gute, knappe Einladung zur Bestätigung und hält das Gespräch offen.

TOP PRIORITIES

- Nach der Bestätigung des Kunden den Zusammenhang zwischen Liefertreue und wirtschaftlichem Risiko noch klarer herausarbeiten.
- Die erkannte Priorität anschließend mit konkreter, glaubwürdiger Begründung oder Nachweisen untermauern, statt es nur anzudeuten.
- Nach einer Bestätigung des Kunden kurz zusammenfassen und dann einen passenden nächsten Schritt vorschlagen, um die Einwandbehandlung sauber abzuschließen.
- Im weiteren Verlauf zusätzlich technische und operative Rahmenbedingungen erfragen, damit die Argumentation nicht nur auf Lieferleistung basiert.

Objection Handling

72

Kompetent

Du hast den klaren Preiseinwand respektvoll behandelt und versucht, die eigentliche Sorge hinter dem Preis zu identifizieren. Besonders stark war, dass du nicht sofort gegen den Vergleichspreis argumentiert hast, sondern auf Liefertreue und negative Vorerfahrungen gelenkt hast.

Rubric weight 25%

Criteria

4/5 **Diagnoses root objection**

Weight: 35

Evidence

Persuasion & Argumentation

72

Kompetent

Deine Argumentation war knapp, fokussiert und bereits auf einen wirtschaftlich relevanten Nutzen ausgerichtet. Noch nicht sichtbar ist jedoch eine ausgebaute Begründung, die den Mehrpreis logisch und belastbar rechtfertigt.

Rubric weight 20%

Criteria

4/5 **Aligns to decision criteria**

Weight: 35

Evidence

Needs Assessment & Discovery

73

Kompetent

Du hast bereits mit einer gezielten Rückfrage gearbeitet und damit gezeigt, dass du den Kunden nicht vorschnell in eine Lösung drängen willst. Gleichzeitig bleibt die Bedarfsermittlung im Ausschnitt noch schmal, weil technische, operative und kaufmännische Rahmenbedingungen noch nicht vertieft wurden.

Rubric weight 34%

Criteria

4/5 **Uncovers core need**

Weight: 40

Evidence

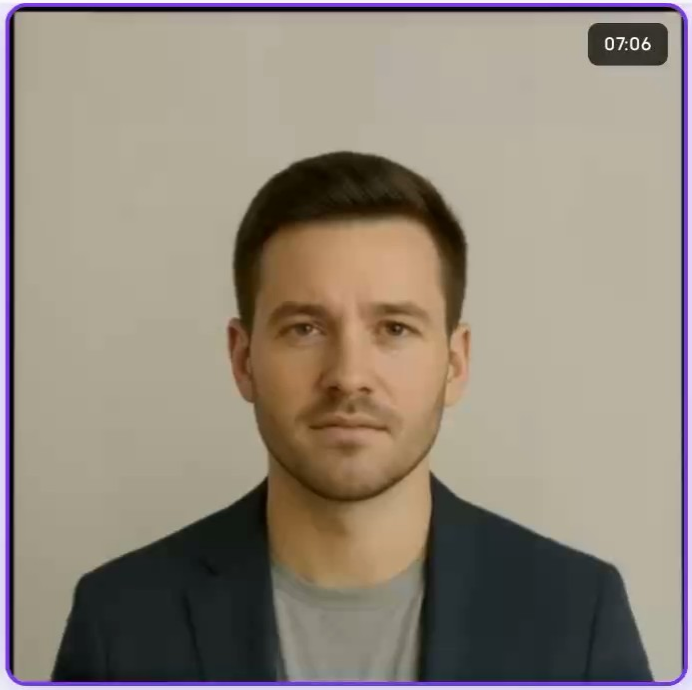
Emerse

app.emerse.ai/roleplay-scenarios/173efbd6-0e0a-4384-ab08-a7a966215335

emerse

emerse Training ...

- Dashboard
- Courses
- Scenarios
- Rubrics
- Personas
- Knowledge Base
- Users
- External Access
- Records
- Organization



Transcript | Feedback

63
/100 - In Entwicklung

Feedback results

Du hast den Preiseinwand ruhig und respektvoll aufgenommen und direkt einen möglichen Entscheidungshebel des Kunden aufgegriffen. Besonders positiv ist, dass du nicht in eine Verteidigungshaltung gegangen bist, sondern mit einer Rückfrage versucht hast, die Prioritäten des Kunden besser einzuordnen. Gleichzeitig blieb das Gespräch noch sehr kurz, sodass Tiefenschärfe, belastbare Argumentation und konkrete Produktbezüge erst ansatzweise sichtbar wurden.

WHAT WENT WELL

- Du hast den Einwand sachlich angenommen, statt ihn abzuwerten: „Okay, verstehe."
- Du hast den Preis nicht isoliert diskutiert, sondern einen zweiten relevanten Einkaufsfaktor eingebracht: „...allerdings hatten Sie erwähnt, dass Lieferzeiten auch besonders relevant sind..."
- Deine Formulierung war höflich, knapp und für ein B2B-Gespräch passend.

TOP PRIORITIES

- Nach dem ersten Einwand noch gezielter die eigentliche Gewichtung zwischen Preis und Lieferrisiko herausarbeiten.

emerse Training ...
Dashboard
Courses
Scenarios
Rubrics
Personas
Knowledge Base
Users
External Access
Records
Organization
Profile
Docs
Log out

JK Johannes Ködel
Administrator

Dashboard filters

These filters update every metric, table, and graph on this page. Score metrics include all completed scenarios. Rubric metrics only include roleplay scenarios with rubric feedback.

SCENARIO: All scenarios | RUBRIC: All rubrics | BAND: All bands | FROM: 28.07.2026 | TO: 26.10.2026 | Clear

Discovery

Latest Score
63
Developing · +9 from previous

Average
21
Across 57 scored attempts

Scenarios
13
17 rubrics scored

Below Floor
190
Rubric scores with competency floor misses

Gate Failures
27
Attempts failed by a critical rule in the selected range

Active Listening

Value Selling

Closing

Objection Handling

Price Negotiation

Score Dynamics

Overall score and 3-attempt rolling average.

SHOW ON CHART: Overall score | Score | Rolling avg

100
75
50
25
0
28. Juli
18. Aug.
21. Aug.
15. Sept.
6. Okt.
22. Okt.

Team proficiency

Target standard

Focus

Where performance needs attention.

STRONGEST RUBRIC
Product Knowledge
Average 73

LOWEST RUBRIC
Presentation & Pitching
Average 18

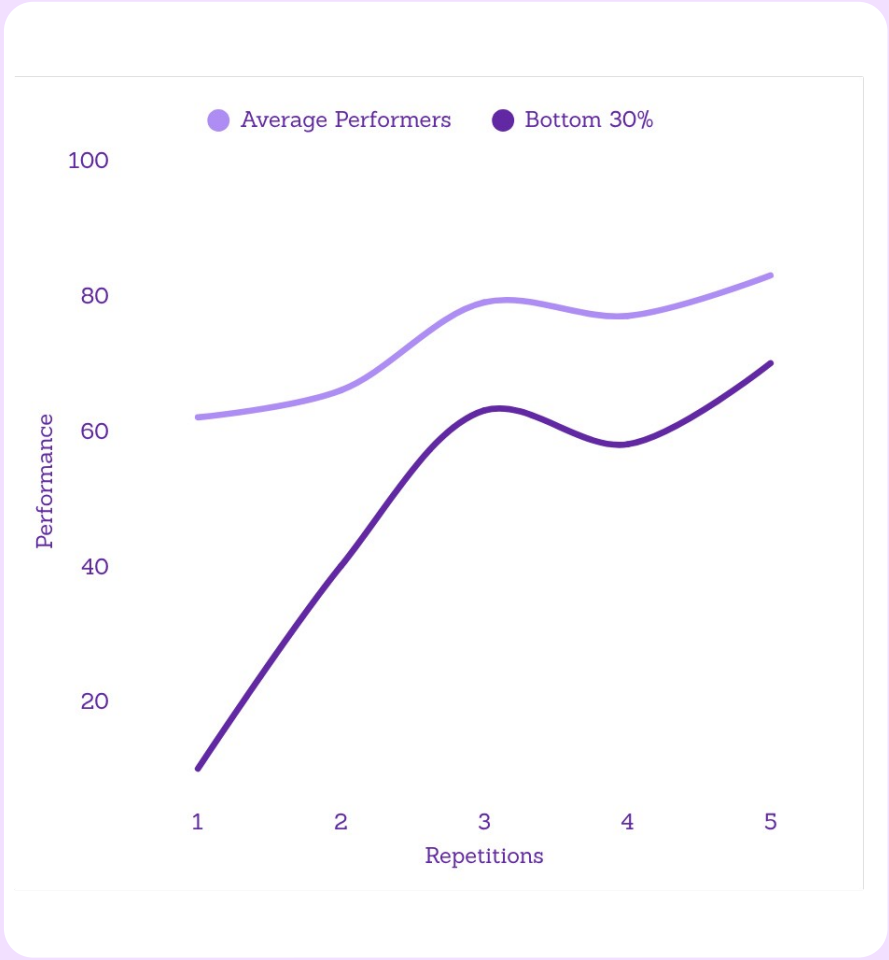
RECOMMENDED COACHING FOCUS
Presentation & Pitching
Prioritize repeated practice where the score is lowest or the competency floor is missed often.

Scenario Performance

Latest score, average, and direction by scenario.

SCENARIO	LATEST	AVERAGE	ATTEMPTS	TREND
Einwände bei Angebotspräsentation sicher behandeln In diesem Rollenspiel übst du, typische Einwände eines Industriekunden im B2B-Verkaufsgespräch professi...	63 · Developing	65	6	↗ Latest up +9

Just 5 repetitions helped the bottom 30% close the performance gap.



What if your team performed just 1% better?

100	1	€5k
Reps	Extra win per rep	Contribution per win

€500.000

Potential additional annual contribution

Trusted by industry leaders. Built for enterprise.



International Organization for Standardization ISO SOON 27001

AI EU ARTIFICIAL INTELLIGENCE ACT

MADE IN EU CE HOSTED IN EU

European Commission GDPR General Data Protection Regulation


emerse.ai
10
Conversion Rate
68%
6
Objection Handling
72%
9
Value Argumentation
78%
7
Closing Skills
66%
Ready to Step Up Your Game?