

PERF SALES

Ottimizza la tua forza vendita!



APPLICAZIONI

Vuoi

- **Valutare oggettivamente le competenze commerciali** dei tuoi candidati o collaboratori, allo scopo di garantire la correttezza delle decisioni prese nelle procedure di reclutamento e di sviluppo delle competenze?
- **Implementare dispositivi di sviluppo** adeguati alle **reali necessità** della forza vendita?
- **Coinvolgere i commerciali nei loro stessi processi evolutivi** rendendoli consapevoli dei lati positivi e degli assi di sviluppo che li riguardano?

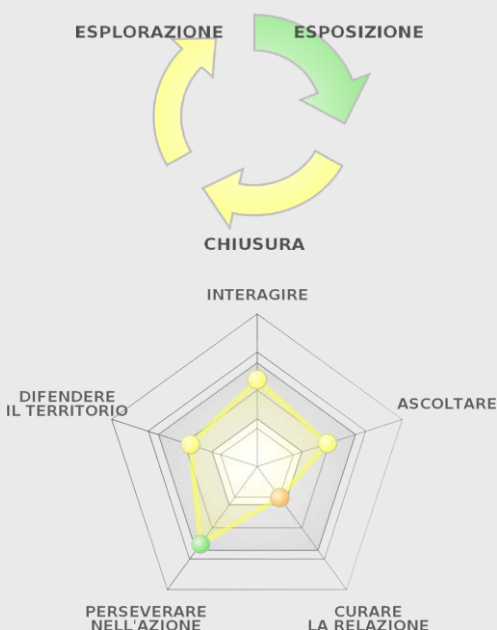
>>Scopri PERF SALES!

Uno strumento di supporto alla fase decisionale per i professionisti HR che desiderano valutare in un'ottica di sviluppo i candidati a posizioni commerciali oppure i commerciali già operativi.

COSTRUZIONE DELLO STRUMENTO

Perf Sales è uno strumento scientifico di autovalutazione, elaborato sotto forma di referenziale commerciale. Il referenziale comprende **39 indicatori di competenze comportamentali** specifiche delle popolazioni commerciali, rilevati statisticamente in base a un campione randomizzato composto da più di **4600 professionisti operativi**. Gli studi statistici condotti dai nostri ricercatori del dipartimento Ricerca e Sviluppo, in collaborazione con professionisti del settore, hanno permesso di definire con precisione le competenze che consentono ai candidati di sentirsi **a proprio agio a livello operativo** relativamente a **posizioni e ambienti specifici**.

IL NOSTRO REFERENZIALE COMMERCIALE



PERF SALES permette ai professionisti HR di valutare il **comfort comportamentale** del candidato relativamente a:

■ I due grandi stili del processo commerciale

- **Hunter:** Correre rischi, mirare all'efficienza, convincere, sopportare le tensioni...
- **Farmer:** Perseverare, proteggere il territorio, ascoltare, scambiare...

■ Le tre grandi fasi del percorso commerciale e i profili chiave

- **Esplorazione:** Scavare, approfondire i problemi specifici del cliente;
- **Esposizione:** Rispondere alle necessità del cliente e convincerlo;
- **Chiusura:** Ottenere l'impegno da parte del cliente.

1 Questionario di autovalutazione che consente, sulla base dell'immagine di sé, di valutare le tendenze comportamentali e le principali leve di motivazione nei confronti dell'attività 10 minuti circa per la compilazione, via internet.

2 **Armonizzazione del nostro referenziale commerciale** con i risultati del questionario di autovalutazione. I risultati sono presentati con un report personalizzato con:

- Grafici semplici ed efficaci, corredati da informazioni qualitative sulle **leve di riuscita e le possibilità di miglioramento**;
- Indicatori che consentono di valutare lo **stile preferito** e il **potenziale di adattamento** del valutato all'assunzione dei comportamenti chiave;
- Rappresentazione dei risultati della popolazione commerciale di riferimento che consente di **valutare le competenze della persona rispetto ai suoi pari**.

3 **Colloquio di restituzione** per approfondire i risultati e orientare in modo efficace la procedura di sviluppo.

