

Utveckling av säljpersonal med 360-graders analys

Det är viktigt med återkoppling från den omgivning en säljare arbetar i för att förstå hur omgivningen uppfattar säljaren och även vilka krav som ställs på säljaregenskaper för en viss typ av försäljning.

Med hjälp av en 360-graders analys sammanställs kundernas uppfattning, medarbetarnas och chefens omdöme och säljarens självinsikt om sina säljgenskaper.

Med hjälp av den återkoppling som en undersökning ger får säljare/säljchef en överskådlig rapport om vilka områden som behöver utvecklas. Rapporten ger ett utmärkt underlag för individuella utvecklingsprogram.

Att arbeta med utveckling av säljpersonal med information om hur omgivningen uppfattar säljarens olika kvalitéer som grund ger ett bra och mer objektivt underlag för dialog mellan chef och säljare. Ledningen får även en överblick om hur säljarna uppfyller de krav som ställs.

Områden som vi belyser skräddarsys för ett företag. Rapporten täcker normalt: övergripande säljgenskaper, resultatorientering, förmåga att arbeta strukturerat, förhandlingsförmåga, förmåga att hantera relationer, kunskap om tjänster/produkter, kunskap om marknaden, förståelse för kundens verksamhet och förmåga att lyssna och föreslå lösningar.

Syfte: Utveckling av säljpersonal med omgivningens (chef, kollegor, kunder) uppfattning som grund

Målgrupp: Säljare och försäljningschefer

Värdet: Metoden leder till en effektivare utveckling av säljpersonal eftersom den tydliggör var resurser behöver sättas in

Exempel på säljprofil:

