

## Styrk sælgernes salgskompetencer og evner til at skabe kunderelationer

I salg opnås resultater gennem forskellige tilgange og processer. Succes i salg handler i højere grad skal findes i sælgernes adfærd end i kvaliteten og antallet af sælgernes kunderelationer. PeopleTools' Sælgerprofil kan indgå i enhver performance- eller udviklingsdialog med sælgere som et værktøj til at finde nye veje til at skabe bedre salgsresultater.



### Hvad er Sælgerprofilen?

- Sælgerprofilen er et udviklingsværktøj til at forbedre sælgerens resultater
- Profilen identificerer fem generelle sælgerroller med forskellige tilgange til salget og måden, de skaber resultater på
- Sælgerens adfærd i hver af de enkelte roller udtrykkes gennem kompetencebegreber
- Profilen er en tillægsrapport, der genereres efter udfyldelse af en PeopleTools Personprofil. Kombinationen giver et nuanceret og præcist billede af en persons personlighedstræk, drivkræfter og adfærd samt tilgang til salg og resultater



### Fakta om Sælgerprofilen

- Omfang: 180 spørgsmål
- Målgruppe: Sælgere på alle udviklingstrin
- Besvarelse: ca. 25 min.
- Indhold: Personprofil samt oversigt over sælgerens udslag på de personlige kompetencer relateret til hver af de fem roller
- Certificering: Kræver certificering i PeopleTools Personprofil



### Dit udbytte med Sælgerprofilen

- Få indblik i sælgerens styrker, svagheder, tilgang til opgaver og hvordan denne løser salget
- Måltret ledelse, træning og coaching af sælgeren, så dennes fulde potentiale kan udfoldes
- Skræddersy og tilrettelæg både individuelle og kollektive træningsforløb, der gør sælgerne (endnu) mere succesfulde.
- Udfordr sælgerens bevidsthed om egne styrker og svagheder i forskellige salgssituationer
- Rekrutter en sælger med lige præcis de kompetencer, jobbet kræver



### Sådan bruger du Sælgerprofilen

I arbejdet med Sælgerprofilen har tilbagemeldereren og sælgeren en dialog om sælgerens præferencer og kompetencer inden for de forskellige sælgerroller.

Dialogen udfordrer sælgerens bevidsthed omkring egne styrker og svagheder i forskellige salgssituationer. Sælgerprofilen lægger op til, at der udarbejdes en handlingsplan.