



Beteendekompetens inom försäljning

Viktiga beteenden för högpresterande säljare

Tänk att du vet vilka kandidater som kommer att överträffa sina försäljningsmål.

Föreställ dig att du skulle kunna fokusera på och utveckla de säljkompetenser som behövs för ditt team.

Tänk på vilken inverkan det skulle ha på din försäljning.

Harrison Assessments har specialiserat sig på jobbspecifika utvärderingar i över tre decennier. Vår utvärdering av säljkompetens identifierar och mäter de viktigaste beteendena och egenskaperna som kännetecknar högpresterande säljare i ett formulär som är lätt att administrera och tar 20 minuter att genomföra.

Förbättra din rekryteringsprocess

- Snabbt och noggrant utvärdera och välja ut högpresterande kandidater
- Använd våra mallar för säljutvärdering eller skapa dina egna
- Förbättra intervjuerna med detaljerad kunskap om kompetenser och specifika frågor

Målstyrd medarbetarutveckling

- Bedöm detaljerade försäljningskompetenser
- Fokusera på viktiga utvecklingsområden för individer och team
- Enkelt att skapa och implementera personliga utvecklingsplaner



Beteendekompetens inom försäljning

Vilka kompetenser mäter vi?

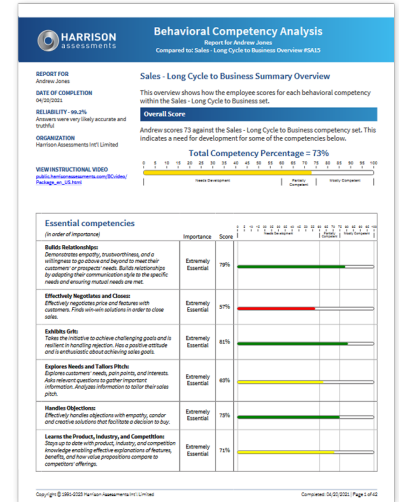
Vi mäter 12 kompetenser som påverkar försäljningen baserat på mer än 30 års global forskning.

Mod
Jagar och kvalificerar sig
Utforskar kundernas behov
Presenterar effektivt
Bygger relationer
Känner till produkten, branschen & konkurrenterna

Systematisk och organiserad
Bygger Nätverk
Hanterar invändningar
Förhandlar och avslutar
Följer upp efter försäljning
Tillväxtinriktad inställning

Översikten över säljkompetenser visar en individs poäng i förhållande till varje säljkompetens. Du får också en detaljerad analys med 10-12 nyckelbeteenden som utgör varje kompetens. Detta ger medarbetarna möjlighet att förstå hur de kan utveckla kompetensen.

Overview Report



Anpassningsbar och enkel

Skapa unika säljkompetensuppsättningar som är relaterade till din specifika säljroll. Eller använd någon av våra färdiga Sales Competency-set som är baserade på olika säljtyper.

Kontakta oss för att få en demonstration

Harrison Assessments erbjuder en flexibel, integrerad lösning för att optimera ditt säljteams prestationer. Anpassa kompetenserna till kraven i dina säljroller, öka säljresultaten, öka arbetstillfredsställelsen och lojaliteten. Frigör den fulla potentialen hos ditt säljteam med Harrison Assessments!

Klicka här för att ladda ner ett exempel på en rapport.

Detailed Breakdown



Harrison Talent Life Cycle Solutions

Harrison Assessments använder prediktiv analys för att hjälpa organisationer att rekrytera, utveckla, leda och engagera sina talanger. Denna omfattande Talent Decision Analytics tillhandahåller den intelligens som behövs genom hela talanglivscykeln för att bygga effektiva team och utveckla, engagera och behålla nyckeltalanger. Kontakta oss för att få veta mer om hur vi hjälper organisationer att fatta bra beslut.

