



Bridge Rapport Piet Example Sales

Sales Rapport

Inhoud

Introductie.....	2
Sales Theorie.....	2
De sales fases.....	3
De sales types.....	4

Introductie

! De informatie in dit rapport is vertrouwelijk. Bewaar dit rapport dus op een veilige plek!

Dit Sales Rapport geeft u inzicht in de match van Piet Example Sales met een salesfunctie. Op grond van dit rapport kunnen ook de sterke punten en ontwikkelpunten voor Piet Example Sales worden geïdentificeerd met betrekking tot prestatie op het gebied van sales.

TestGroup heeft onderzoek gedaan onder duizenden salesmedewerkers en verkopers in verschillende sectoren om vast te stellen welke factoren belangrijk zijn voor sales. Hoewel al deze factoren invloed hebben op de saleseffectiviteit, dient u zelf te bepalen welke factoren het belangrijkste zijn in een bepaalde situatie.

Dit Sales Rapport is gebaseerd op het assessment met The Bridge Personality. In dit assessment krijgen kandidaten 240 vragen waarmee zij zichzelf beoordelen in een werksituatie. Waarom is gekozen voor deze vraagstelling? Omdat uit jarenlang onderzoek blijkt dat het zelfbeeld een goede richtlijn is voor toekomstig arbeidsgedrag. Naast informatie over arbeidsgedrag geeft The Bridge Personality inzicht in de persoonlijkheid. Ook wordt duidelijk in welke omgeving kandidaten goed, of juist minder goed functioneren.

Dit rapport is elektronisch opgemaakt en geproduceerd door het softwaresysteem van TestGroup Consulting. Het biedt informatie over diegene die de test heeft ingevuld. TestGroup Consulting neemt geen verantwoordelijkheid voor problemen die zijn ontstaan door gebruik van dit rapport. The Bridge Personality en de rapporten mogen alleen gebruikt worden door medewerkers van TestGroup Consulting, vertegenwoordigers of resellers van TestGroup Consulting, of daartoe bevoegde en opgeleide klanten van TestGroup Consulting.

Sales Theorie

Sales Rapport	Dit rapport biedt inzicht in de persoonlijkheid en het gedrag van de kandidaat binnen een werkomgeving. De antwoorden zijn gebaseerd op het zelfbeeld van de kandidaat.
De 6 sales fasen	In dit deel vindt u de scores van de kandidaat op de 6 sales fasen. U krijgt hier inzicht in de unieke sales kwaliteiten van uw kandidaat. De scores kunt u ook terug vinden in het Bridge Personality Sales Fasen Wiel.
De 4 sales types	Uw kandidaat krijgt scores op de 4 sales types: de Hunter, de Farmer, de Consultant en de Negotiator. De scores vindt u ook terug in het Bridge Personality Sales Type Wiel.

De sales fases

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1. Plannen & Voorbereiden

Analyseert de markt graag. Maakt vaak een plan ten einde doelen te bereiken. Schenkt aandacht aan produkt positionering en effectieve sales activiteiten.



2. Contact leggen

Breekt sneller het ijs en stelt potentiële klanten eerder op hun gemak dan de meeste mensen. Komt eerder in aanraking met potentiële klanten en business leads dan de meeste mensen. Is vaak pro-actief in het maken van contact.



3. Behoeftes creëren

Brengt een 'unique selling point' van een produkt of dienst beter over dan de meeste mensen. Maakt vaak emotioneel contact met de klant. Creëert vaker een gevoel van enthousiasme over het produkt dan de meeste mensen.



4. Oplossing presenteren

Kan beter verschillende mogelijkheden presenteren dan de meeste mensen. Begrijpt de behoeften van de klant beter dan de meeste mensen. Vindt het makkelijker om boeiend en enthousiast te presenteren voor klanten dan de meeste mensen.



5. De deal maken

Onderhandelt vaker over de prijs en creëert sneller een gevoel van urgentie dan de meeste mensen. Kan goed bezwaren 'tackelen' en de klant een beslissing afdwingen. Krijgt het contract makkelijker getekend dan de meeste mensen.



6. Relatiebeheer

Vindt het moeilijk om 'business leads' bij bestaande klanten te identificeren. Onderhoudt de klantrelatie niet nadat de deal is gesloten. Is bijna nooit actief op zoek naar kansen en 'business leads' bij bestaande klanten.



De sales types

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



Hunter

Is proactief in het contact opnemen met leads. Neemt het voortouw om interessante prospects te zoeken. Wacht meestal niet af maar pakt de telefoon, heeft een redelijke 'drive' om deals te scoren



Consultant

Ontwikkelt altijd oplossingen voor cliënten. Neemt altijd de rol van adviseur aan en coacht prospect en klanten altijd in de juiste richting. Verplaatst zich continu in de business van de klant.



Farmer

Heeft soms oog voor ontevreden klanten en stelt zich soms op de hoogte van behoeftes van een klant. Ontwikkelt minder relaties met klanten dan de meeste mensen. Is soms geïnteresseerd in de problemen die een klant heeft.



Negotiator

Is zeer overtuigend in het presenteren van oplossingen, diensten of producten. Heeft een zeer scherp oog voor 'win-win' oplossingen. Is zeer gericht op het behalen van goede resultaten tijdens onderhandelingen.

