



FinxS Säljbedömning 18

De flesta säljchefer kan relatera till det här:

- Jag vill investera i säljutveckling som gör skillnad och utvecklar våra säljare mer
- Hjälpa mina säljare att bli mer viljestyrda än känslostyrda i sitt agerande mot kund
- Få ett verktyg för att kunna coacha mina säljare så att de uppnår en större självinsikt

FinxS Säljbedömningen har tagits fram i samarbete med Sandler training, en av de största organisationerna som specialiserat sig på att utveckla säljkompetenser. Efter att ha observerat hundratusentals försäljare de senaste 15 åren har en modell utvecklats som innehåller 18 kompetenser som starkt påverkar försäljningsresultaten.

Säljbedömningens frågeformulär består av 99 frågor och genom att säljaren behöver göra aktiva val mäter detta attityden hos hen till nyckelhandlingar i säljprocessen och uppfattningen om aktuella säljkompetenser. Resultatet som sedan presenteras i rapporten återspeglar en hög grad hens verkliga beteende i försäljning och genererar personliga utvecklingstips för var och en av de 18 analyserade säljkompetenserna.

Vill du ha mer information om denna säljbedömningsanalys, mejla till info@brixberger.se

FinxS

Brixberger
SÄLJKOMPETENS

DISC[®]
EXTENDED