

# SALES MAX

## Értékesítői személyiség, tudás és motiváció

### ALKALMAZÁSI TERÜLETEK:

Új munkatárs esetén:

- Kiválasztás
- Beillesztés

Meglévő munkatárs esetén:

- Képzés-fejlesztés
- Teljesítmény-menedzsment

### ELŐNYE:

- Munkahelyi felhasználásra készült
- Értékesítési potenciált mér
- Internet alapú
- Gyors és egyszerű használat - kevés adminisztráció
- Felhasználóbarát riportleghívás
- Gyorsan értelmezhető és értékelhető eredmények
- Standardizált, validált
- Validált, hazai viszonyokra adaptált és jogtisztá

### A KIVÁLASZTÁSI RIPORT TARTALMA:

- A jelölt erősségei és gyengeségei
- Értékesítési Sikereségi Index
- Grafikus profil
- Útmutató és javasolt kérdések a személyes interjúhoz
- Vezetési javaslatok

### A FEJLESZTÉSI RIPORT

#### TARTALMAZZA:

- Az egyén erősségei és fejlesztendő területei
- Fejlesztési javaslatok
- Akcióterv az erősségek kihasználására
- Akcióterv a fejlesztendő területek javítására

### ÉRTÉKESÍTŐK KIVÁLASZTÁSA, FEJLESZTÉSE

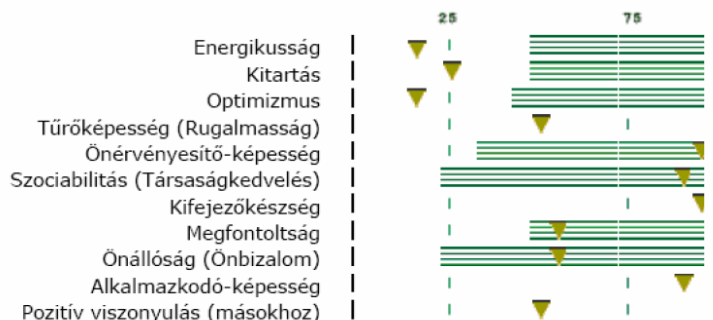
A SALES MAX kérdőív értékesítési munkatársak kiválasztására és fejlesztésére szolgáló átfogó, internet-alapú, online, pszichometriai eszköz.

Célja az értékesítői sikeresség felmérése, vagyis annak előre jelzése, hogy az adott jelölt potenciálisan alkalmas-e arra, hogy értékesítő legyen, illetve hogyan fog teljesíteni értékesítőként.

### MIT MÉR A SALES MAX?

A kérdőív három fő terület mérése révén képes megállapítani, hogy a jelölt mennyire képes sikeresen helyállni egy értékesítési pozícióban. Ezek a területek a következők:

**ÉRTÉKESÍTŐI SZEMÉLYISÉG:** Mivel a személyiségjegyek viszonylag állandóak, kevésbé változtathatóak, ezért az értékesítési pozícióhoz elengedhetetlen, hogy az egyéni eredmények (▽) a megfelelő személyiségjegyekhez tartozó elfogadási tartományokon (sávokon) belül essenek.



**ÉRTÉKESÍTÉSI MOTIVÁCIÓ:** Az egyén szükségletei megmutatják, az egyén motivációi milyen mértékben illeszkednek a szervezet által nyújtottakkal. Segítségével meg lehet állapítani, hogy a jelöltet hogyan és mivel lehet a legjobban motiválni és vezetni.



**ÉRTÉKESÍTÉSI ISMERETEK:** Az értékesítési fázisokban alkalmazható megfelelő technikák és viselkedési minták ismeretéről nyújt képet. Ez szorosan összefügg a pályázó szakmai háttérével és tapasztalataival, ugyanakkor viszonylag könnyen fejleszthető, tanulható.

