



Insights® Navigator

Sales Effectiveness

Hoe effectief zijn uw verkooptensen? Hoe kunt u de effectiviteit van uw teams en medewerkers het beste meten en beoordelen?

Directe vertaalslag van feedback naar actie. Onmiddellijk rendement van trainingen en bijeenkomsten. Zou dat niet mooi zijn?

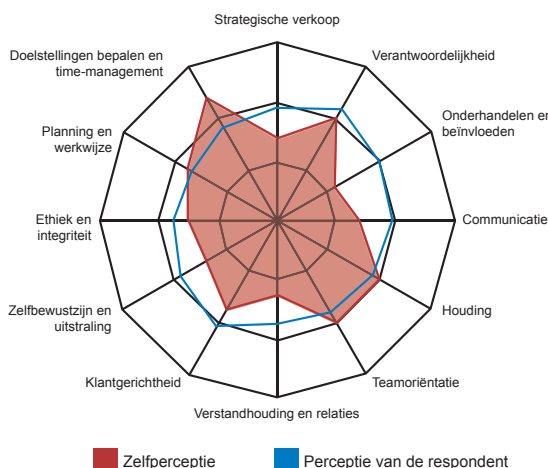
Wat zijn uw targets en waar liggen uw aandachtspunten? Hebt u dat helder in beeld?

Wilt u uw verkoopmedewerkers trainen en dan ook resultaten zien? Wat is uw return on investment?

Met Navigator - Verkoop-effectiviteit krijgen verkoopmedewerkers feedback over hun professionele vaardigheden in elke fase van het verkooptraject. Vervolgens wordt hun totale verkoop-effectiviteit afgezet tegen 12 kritische succesfactoren.

Deelnemers brengen hun eigen effectiviteit in kaart door het invullen van een vragenlijst met 72 stellingen. Vervolgens wordt er een feedbackgroep samengesteld die dezelfde vragenlijst invult. Hierdoor ontstaat er een beeld van de perceptie die anderen hebben van de 'hoofdpersoon' in kwestie.

Verkoop-effectiviteit en kritische succesfactoren



Het Navigator Profiel - Verkoop-effectiviteit

Het eindresultaat is een compleet profiel waarin de waargenomen vaardigheden van de verkoopmedewerker in alle zes de verkoopfasen (en 24 subfasen) worden beschreven. Daarnaast wordt de effectiviteit van de medewerker gemeten aan de hand van twaalf kritische succesfactoren, onder meer 'strategische verkoop' en 'teamoriëntatie'.

Er is tevens ruimte voor opmerkingen van de feedbackgroep. De scores worden daarmee in een bredere context geplaatst die gelegenheid biedt voor nieuwe inzichten.

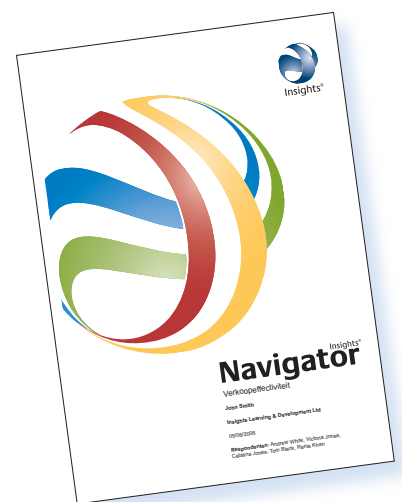
De combinatie Navigator - Verkoop-effectiviteit met het Discovery hoofdstuk over effectieve verkoop levert een krachtig instrument op aan de hand waarvan verkoopmedewerkers inzicht kunnen krijgen in hun verkoopstijl en verkoop-effectiviteit.

Zo leert de medewerker niet alleen hoe eigen stijl en effectiviteit worden bepaald door persoonlijke voorkeuren, maar ook welke perceptie anderen hebben van zijn/haar vaardigheden en kwaliteiten. Dit traject biedt verkoopmedewerkers een verdiept inzicht in hun (professionele) sterke en minder sterke punten. Daarnaast biedt het een uitstekend kader om persoonlijke actieplannen te ontwikkelen.

Inspirerend kader om de effectiviteit van verkoopmedewerkers continu te meten en te beoordelen

In het kort

- Objectief en compleet kader om de effectiviteit en stijl van verkoopmedewerkers continu te meten en te beoordelen
- Een mogelijk uitgangspunt bij voortgangsgesprekken tussen verkoopmedewerker en verkoopmanager, niet alleen tijdens een training of op de werkvloer, maar ook in individuele coachings- en functioneringsgesprekken
- Meet en beoordeelt voortgang in een bepaalde periode van zowel individuele medewerkers als teams
- Levert nuttige informatie voor het bepalen van strategieën voor training & ontwikkeling, werving & selectie en leiderschap
- "Hoe meet ik return on investment?" Als u de Navigator vragenlijst aan het begin en aan het einde van het trainingsprogramma invult, krijgt u hier een helder antwoord op



BENELUX OFFICE

InsightsWorld B.V.

Postbus 25, 2050 AA Overveen, Nederland. Bezoekadres: Duinlustweg 16, 2051 AA Overveen

T: +31 (0)23 542 69 29 F: +31 (0)23 542 84 42 E: info@insightsbenelux.com www.insights.com