ANALYSE VAN VERKOOPVAARDIGHEDEN

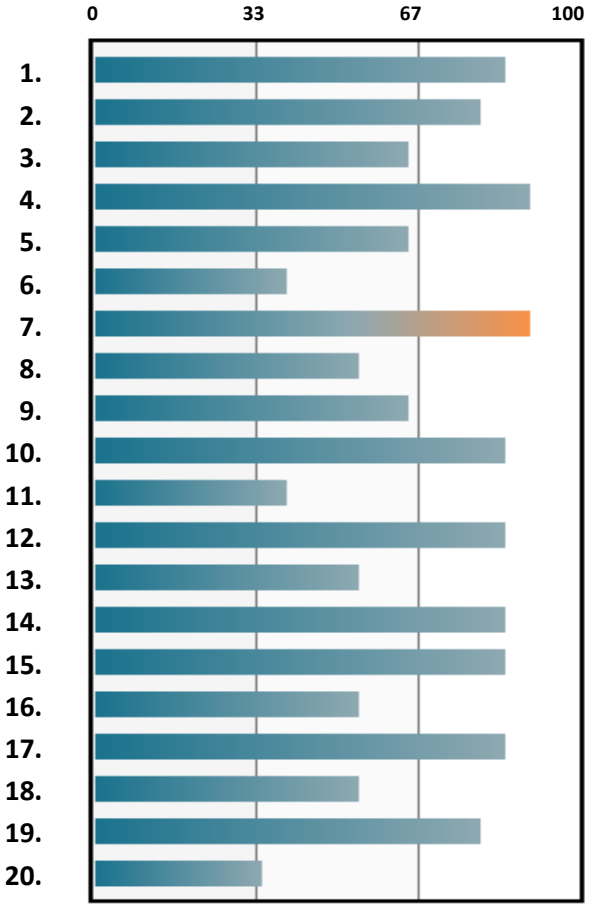
Bedrijf:	**U-MAN Belgium**	**Medewerk(st)er:**	**0148-4537-8915 Test14**
Functie:	**Service Consultant**	**Datum:**	**14-11-2024**

BELANGRIJK:

In overeenstemming met de wetgeving ter zake, zou een volledige evaluatie van prestaties nooit uitsluitend op de resultaten van de SellingStar™ analyse (een analyse van de verkoopvaardigheden) gebaseerd mogen worden. Om de best mogelijke hulp en adviezen te geven, raden we aan om de volgende 5 stappen te volgen:

1) *De functieomschrijving (opnieuw) bekijken/actualiseren met de geëvalueerde verkoopmedewerk(st)er.*
2) *Hem/haar op een formele manier informeren over de evaluatieprocedure.*
3) *Zijn/haar job-gerelateerde specifieke kennis (hard skills) en persoonlijke vaardigheden (soft skills) analyseren – dit laatste via de SellingStar™ analyse.*
4) *Een functioneringsgesprek voeren met de geteste persoon en daarbij het bedrijfsbeleid ter zake volgen.*
5) *Op basis van het resultaat van het prestatie-evaluatieproces, samen met hem/haar een stappenplan opmaken.*

ALGEMEEN PROFIEL:



1. Voorspelbaarheid	**85**
2. Dynamisme	**80**
3. Enthousiasme	**65**
4. Doorzettingsvermogen	**90**
5. Zelfbeheersing	**65**
6. Vastberadenheid	**40**
7. Communicatie	**90 ***
8. Inlevingsvermogen	**55**
9. Zelfvertrouwen	**65 ***
10. Objectiviteit	**85**
11. Verdraagzaamheid	**40**
12. Waardensysteem	**85**
13. Marktkennis	**55**
14. Productkennis	**85**
15. Servicegerichtheid	**85**
16. Prestaties	**55**
17. Vooruitgang	**85**
18. Propectie	**55**
19. Klantenbinding	**80**
20. Afsluitvaardigheden	**35**

* **In geval van ster:** zie de gedetailleerde tekst

NOTA: HOE LAGE KARAKTERISTIEKEN BESPREKEN

- *Bepalen hoe de karakteristieken die laag scoren behandeld of verbeterd kunnen worden, rekening houdend met de eisen van de functie.*
- *Nagaan of deze zeer lage karakteristieken (die 20 of lager scoren) aan een recente moeilijke situatie te wijten zijn.*
- *Deze (zeer) lage karakteristieken bespreken met de geëvalueerde persoon en een stappenplan ontwikkelen om zijn/haar prestaties en tevredenheid op het werk te verhogen.*

BESCHRIJVING VAN DE KARAKTERISTIEKEN:

1. Voorspelbaarheid: 85

- Zeer voorspelbaar qua gedrag - u bent gelijkmatig qua humeur.
- U handelt op een zeer consistente manier.
- U bent zeker van uw stuk en hebt zelfvertrouwen.
- Heel bekwaam om de juiste beslissingen te nemen, zelfs in moeilijke omstandigheden.

2. Dynamisme: 80

- U geeft op dit ogenblik blijk van een zeer goed niveau van energie en dynamisme.
- U houdt van actie op het werk en hebt geen last van werkdruk.
- U kan zeer hard werken en neemt graag initiatieven.
- U neemt een actieve houding aan in uw werk.
- U bent meestal in staat om uw taken binnen de gestelde termijn af te werken.

3. Enthousiasme: 65

- U geeft blijk van interesse en enthousiasme.
- U neemt meestal een vrij optimistische houding aan op het werk.
- U schenkt niet te veel aandacht aan problemen en barrières.
- Uw bekwaamheid om het hoofd te bieden aan uitdagingen en tegenslagen is goed.
- U kan achter nieuwe ideeën staan.

4. Doorzettingsvermogen: 90

- U komt bij anderen zeer stabiel en volhardend over.
- Zeer ordelijk en gefocust op uw doel. U hebt een goed concentratievermogen.
- U kan moeilijke taken op zich nemen die een werk van lange adem vereisen.
- U kan en wil doorzetten om de verwachte resultaten te behalen.

5. Zelfbeheersing: 65

- U bent eerder kalm en beheerst.
- In zeer moeilijke werkomstandigheden, zou u soms enigszins zenuwachtig kunnen worden.
- U hebt uzelf meestal goed onder controle;
- U bent niet snel verrast of verontrust.

6. Vastberadenheid: 40

- U geeft op dit ogenblik blijk van een redelijk niveau van vastberadenheid/assertiviteit.
- U ervaart soms moeilijkheden om onverwachte situaties op een zeer doeltreffende manier aan te pakken.
- U kan soms aan uw bekwaamheden twijfelen.
- U uit uw gevoelens niet altijd openlijk.
- U bent eerder voorzichtig en u kan soms moeite hebben om de verwachte resultaten binnen de gestelde termijnen te behalen.
- Eerder zwakke afsluitvaardigheden - u hebt soms de neiging om moeilijke klanten uit de weg te gaan.

7. Communicatie: 90 *

- U bent zeer open en communicatief.
- U praat gemakkelijk en openlijk.
- U kan het hoofd bieden aan moeilijke situaties.
- U bent zeer openhartig in wat u zegt.
- U kan gemakkelijk uw intenties, gedachten of emoties uiten.
- U komt zeer sociaal over.

Nota: anderen kunnen soms de indruk krijgen dat u wat te veel praat en dat u soms moeite hebt om naar hen te

luisteren. Dit kan een invloed hebben op uw verkoopvaardigheden, gezien klanten vaak klagen over het feit dat een verkoper te weinig interesse toont en te veel praat.

8. Inlevingsvermogen: 55

- U toont meestal waardering voor anderen.
- U hebt een behoorlijk goed inlevingsvermogen.
- U geeft meestal blijk van belangstelling voor anderen.
- U bent eerder hartelijk en vriendelijk tegenover anderen.
- U toont meestal waardering en begrip voor anderen, zelfs bij een eerste contact.
- U reageert meestal op een hartelijke manier op de behoeftes van anderen.

9. Zelfvertrouwen: 65 *

- U hebt een zeer goed niveau van zelfvertrouwen.
- U twijfelt niet aan uw bekwaamheden.
- U aarzelt niet bij het uitvoeren van uw taken.
- U bent heel zeker over de toekomst.
- U hebt het niet moeilijk om belangrijke taken die veel autonomie vereisen, op u te nemen.
- Als u op uw eentje uw plan moet trekken, blijft u zich veilig en kalm te voelen.

Nota: niettegenstaande u een hoog niveau van zelfvertrouwen toont, kan u moeite hebben om te verkrijgen wat u wilt. In feite kan uw gebrek aan vastberadenheid en assertiviteit u ertoe brengen een lakse/volgzame houding aan te nemen wanneer u moeilijkheden ondervindt (zie kenmerk # 6). Dit gebrek aan assertiviteit kan uw verkoopvaardigheden sterk beïnvloeden.

10. Objectiviteit: 85

- U bent zeer objectief en rationeel; u kan de zaken zien zoals ze zijn.
- U beoordeelt situaties op basis van feiten eerder dan enkel op opinies.
- Als u met uitdagingen of moeilijke situaties kampt, neemt u een proactieve houding aan.
- U neemt verantwoordelijkheid en probeert er altijd voor te zorgen dat de dingen goed verlopen.

11. Verdraagzaamheid: 40

- U kan soms eerder onverdraagzaam en kritisch overkomen.
- U kan soms vrij achterdochtig zijn ten opzichte van anderen.
- U staat niet altijd zo open voor kritiek van anderen.
- U hebt soms de neiging om anderen ongelijk te geven.

12. Waardensysteem: 85

- U getuigt van een zeer goed Waarden-/Geloofssysteem m.b.t. het onderwerp “verkopen”.
- U gelooft in wat u doet en kan getuigen van veel overtuigingskracht.
- Uw toewijding aan het beroep van verkoper is zeer goed.
- Erkent gewoonlijk dat resultaten in de eerste plaats van uzelf afhangen.
- Gewoonlijk niet negatief beïnvloed door overweldigende uitdagingen.
- Getuigt gewoonlijk van een goed niveau van overtuigingskracht wanneer u te maken hebt met (potentiële) klanten.

13. Marktkennis: 55

- Redelijke kennis van de markt.
- Haalt een zeker voordeel uit marketing intelligence.
- Hebt een zekere realiteit over de sterktes en zwaktes van de concurrenten.
- U maakt niet altijd ten volle gebruik van marktkennis om uw algemene verkoopactiviteiten te ondersteunen.

Nota: het wordt aanbevolen dat u iets doet om uw marktkennis te verhogen. De key players en hun sterktes en zwaktes kennen is een belangrijke voorwaarde voor sterke commerciële prestaties.

14. Productkennis: 85

- Zeer goede productkennis.
- Blijkt een goed begrip te hebben van de toegevoegde waarde ervan.
- Blijkt zeer zelfzeker te zijn wanneer het erop aankomt de technische voordelen van uw product/dienst te presenteren of te verdedigen.

15. Servicegerichtheid: 85

- U blijkt zeer servicegericht te zijn.
- U getuigt van toewijding aan de tevredenheid van de klant.
- Uw concept van ruil met de klanten komt overeen met hun verwachtingen.
- U hebt uw aandacht op het doen wat goed is voor de klant.

16. Prestaties: 55

- U beschouwt dat u een redelijk goed niveau van prestaties in uw job bereikt.
- Bewust dat de hoeveelheid en kwaliteit van het werk kan verhoogd worden.
- Dit vergt enige aandacht ten einde een negatieve impact te vermijden op uw motivatie en bereidwilligheid om ervoor te zorgen dat de dingen goed verlopen.

Nota: een herziening van uw prestaties wordt ten zeerste aanbevolen om te detecteren wat moet gedaan worden om uw prestaties in uw job en welzijn op het werk verder te verhogen.

17. Vooruitgang: 85

- U vindt dat over ‘t algemeen de juiste acties worden ondernomen om u te helpen uw job te verbeteren.
- Zeer tevreden over wat gedaan wordt om uw vaardigheden te ontwikkelen.
- U lijkt gemotiveerd om uw competenties verder te verbeteren.

18. Prospectie: 55

- U hebt eerder weinig aanleg of focus voor business development/prospectie.
- U vindt het niet zo leuk om een basis van gekwalificeerde prospecten te ontwikkelen.
- U wordt niet beschouwd als een zeer goede business finder/hunter.
- Indien van toepassing, is dit een kwaliteit die u moet ontwikkelen om meer omzet te genereren.

19. Klantenbinding: 80

- U bent momenteel succesvol in het onderhouden van een actief klantenbestand.
- U hebt geen moeite om loyale klanten te behouden.
- De omzet bij bestaande klanten breidt blijkbaar goed uit.
- Uw band met uw bestaande klanten is zeer goed.
- U bent zeker succesvol in het behouden en uitbreiden van klantenbinding.

20. Afsluitvaardigheden: 35

- U toont momenteel zwakke afsluitvaardigheden.
- U hebt moeite met het toepassen van goede, positieve "hard sell"-principes.
- U onderhandelt niet graag met lastige kopers.
- De afsluitstap is een duidelijke zwakte die uw verkoopinspanningen kan ruïneren.

Nota: u staat openlijk huiverig tegenover het gebruik van afsluittechnieken.

VRAGEN?

Neem contact op voor een persoonlijke evaluatie met één van onze consultants.