



Salg Ekspertilrapport

T. Testesen



Professional

Styles

Indhold

Introduktion.....	3
Salgsstileprofil – oversigt.....	4
Salgsstileprofil.....	5
Salgskompetenceprofil.....	6
Salgsfokusprofil.....	7
Profil for match med virksomhedskultur.....	8

Om denne rapport

Denne rapport er baseret på selvbeskrivelsestesten Wave® Styles, som afdækker en persons motivation, præferencer, behov og talenter inden for kritiske arbejdsmiljøer.

Resultaterne er baseret på en sammenligning med en international gruppe på mere end 7.000 personer, som arbejder inden for salg.

Idet testen er en selvbeskrivelsestest, reflekterer resultaterne personens selvopfattelse. Vores omfattende forskning har vist, at en persons selvbeskrivelse er en god indikator for, hvorledes personen sandsynligvis vil agere i en arbejdssammenhæng. Ikke desto mindre bør der tages passende højde for det subjektive aspekt ved at anvende en persons selvopfattelse, når disse data tolkes.

Det skal bemærkes, at de informationer, der er indeholdt i denne rapport, kan være personfølsomme, og det skal derfor sikres, at rapporten opbevares et sikkert sted.

Informationerne indeholdt i denne rapport vil sandsynligvis være en god afspejling af personens selvopfattelse i de næste 12-24 måneder, afhængigt af omstændighederne.

Rapporten er fremstillet ved hjælp af Saville Assessments softwaresystemer. Den er fremkommet på baggrund af resultaterne fra en selvbeskrivelsestest, respondenten har besvaret, og reflekterer respondentens svar.

Denne rapport er blevet fremstillet elektronisk. Saville Assessment garanterer ikke for, at den ikke er blevet ændret eller redigeret. Vi påtager os intet erstatningsansvar for eventuelle konsekvenser ved anvendelsen af denne rapport, hvordan de end er opstået.

Anvendelsen af denne rapport er begrænset til ansatte hos Saville Assessment, Saville Assessments agenter samt kunder, der er certificeret af Saville Assessment.

Introduktion

Salgsstileprofil

Salgsstileprofilen skitserer de otte primære sektioner for 'stile', som er grupperet under fire overordnede clusteroverskrifter – Tankegang, Indflydelse, Tilpasningsevne og Leverance. Der gives beskrivelser af hver af de otte sektioner.

Salgskompetenceprofil

Salgskompetenceprofilen giver en unik indikation af T. Testesens sandsynlige styrker og udviklingsområder inden for otte væsentlige salgsområder. Underliggende delelementer hvad angår præstation er reflekteret i de verbale beskrivelser og scorer under hver af de otte kompetenceoverskrifter. Denne indikation skal tolkes i forhold til de vigtigste krav i jobbet, som er fastlagt gennem jobanalyse eller metoder til afklaring af kompetencer. Endvidere bør man være opmærksom på, at en høj, positiv selvvurdering kan være udtryk for et mindre selvkritisk perspektiv, mens en lav selvvurdering kan være udtryk for et mere selvkritisk perspektiv. I sådanne tilfælde er det særlig vigtigt at verificere resultaterne med andre informationer.

Salgsfokusprofil

Salgsfokusprofilen giver informationer om T. Testesens potentiale i forhold til tre salgsfokusindikatorer (Fokus på ny forretning, Fokus på kundestyring og Fokus på salgsledelse), som relaterer til effektivitet i forskellige salgsroller.

Profil for match med virksomhedskultur

Profilen for match med virksomhedskultur giver en indikation af arbejdssituationer, hvori T. Testesen sandsynligvis vil være mere eller mindre effektiv som sælger. Denne profil viser de situationer, der rangerer højest og lavest, baseret på svar i selvbeskrivelsestesten Styles.

Salgsstileprofil – oversigt

Denne profil giver en detaljeret vurdering af T. Testesens svar i selvbeskrivelsestesten Styles. Den indleder med en sammenfatning af svarbilledet, efterfulgt af en forklaring på strukturen i profilen. Den næste side viser resultaterne for de fire overordnede clustre.

Sammenfatning af svar



Svartendens i vurderinger

Overordnet set, hverken alt for positiv eller kritisk i selvvurderingerne



Konsistens i rangordning

Meget konsistent i rangordningen af karakteristiske træk



Normativ–Ipsativ overensstemmelse

Generelt, er der en ganske høj grad af overensstemmelse mellem normative og ipsative scorer



Motivation-Talent overensstemmelse

Overordnet set, er graden af overensstemmelse mellem scorerne for Motivation og Talent som den typisk er hos andre



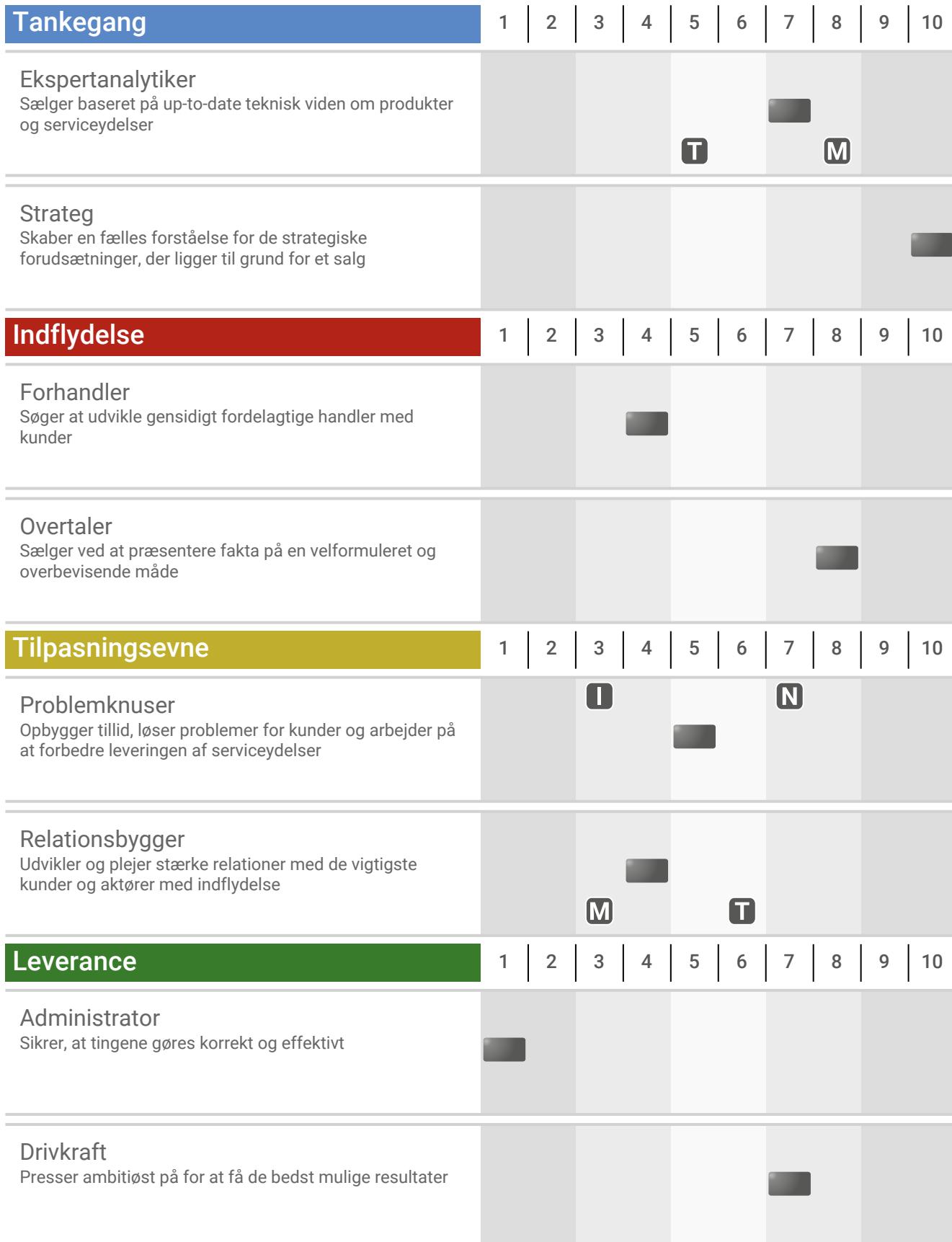
Profilanalyse

Saville Assessments forskning indikerer, at den bedste prædiktor for jobpræstation generelt set er den score, der er indikeret af stenscoren (kombineret normativ-ipsativ). Der gives også information om selv mindre forskelle, som er fremhævet i profilen, og som er unikke for Wave-rapporter:

N - I Normativ-Ipsativ split. Forskelle mellem normative scorer (vurdering) og ipsative scorer (rangordning) på 3 sten eller derover indikeres ved henholdsvis markeringen **N** og **I**. Når ipsative scorer er højere end normative scorer, kan personen have været selvkritisk i sine normative vurderinger. Hvis de normative scorer er højere end de ipsative, kan det betyde, at personen har været mindre selvkritisk og sandsynligvis har overdrevet sine normative vurderinger. Dette sætter fokus på specifikke områder, der kan udforskes, fremfor at give en uspecifieret måling af social ønskværdig adfærd.

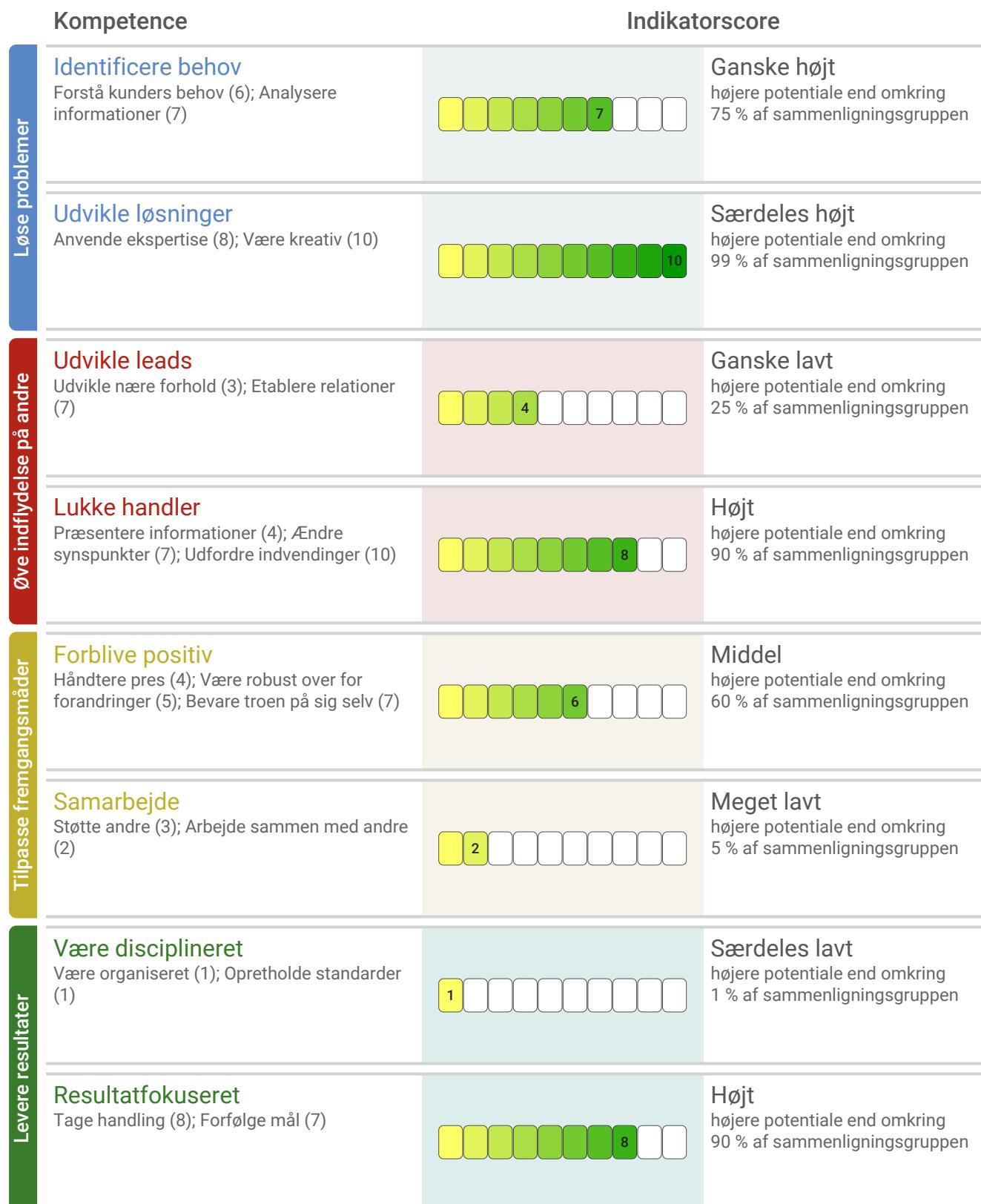
M - T Motivation-Talent split. Forskelle mellem scorer på motivation og talent på 3 sten eller derover på en given dimension indikeres henholdsvis ved markeringen **M** og **T**. Sådanne forskelle kan indikere incitament til udvikling inden for givne områder, eller kan indikere områder, hvor omgivelserne har en stor indvirkning.

Salgsstileprofil



Salgskompetenceprofil

Denne profil viser T. Testesens områder med større eller mindre potentiiale. Metoderne til måling af kompetencepotentiiale er udviklet på basis af Saville Assessments omfattende internationale databaser, der kobler Wave til jobpræstation.



Salgsfokusprofil

Denne profil opsummerer T. Testesens større eller mindre potentiale i forhold til væsentlige indikatorer, som relaterer til effektivitet i forskellige salgsroller.

Fokusindikator	Indikatorscore
Fokus på ny forretning f.eks. udvikle leads; føre forhandlinger om salg; anvende kreative strategier	 Ganske højt højere potentielle end omkring 75 % af sammenligningsgruppen
Fokus på kundestyring f.eks. styre kunder; opretholde serviceniveauer; skabe mersalg til eksisterende kunder	 Særdeles lavt højere potentielle end omkring 1 % af sammenligningsgruppen
Fokus på salgsledelse f.eks. træffe beslutninger; give vejledning; motivere salgsmedarbejdere	 Meget højt højere potentielle end omkring 95 % af sammenligningsgruppen

Profil for match med virksomhedskultur

Profilen for match med virksomhedskultur giver en indikation af arbejdssituationer, hvori T. Testesen sandsynligvis vil være mere eller mindre effektiv som sælger. Denne profil viser de situationer, der rangerer højest og lavest, baseret på svar i selvbeskrivelsestesten Styles.

T. Testesen er sandsynligvis mere effektiv som sælger, hvor:

- + det er en vigtig del af salgsprocessen, at man finder kreative løsninger og innovative teknikker samt udvikler strategier
- + det er fordelagtigt at udfordre kundernes synspunkter og imødegå indvendinger for at komme tættere på at lukke en handel
- + tillidsforholdet til kunderne opbygges ved at udvikle og udvise ekspertise gennem læring og ved at bidrage med en visionær tilgang
- + det kræver initiativ og energi at gå efter nye handler og sikre gennemførelsen af salg
- + der er behov for overtalelse og en positiv tilgang til tingene for at overbevise købere

T. Testesen er sandsynligvis mindre effektiv som sælger, hvor:

- ? det er vigtigt at opretholde høje standarder og følge interne processer og eksterne regler og love
- ? en metodisk tilgang til udførelse af salg, hvor der lægges vægt på planlægning og overholdelse af deadlines, er en prioritet for kunderne
- ? det kræves, at man samarbejder med kolleger og kunder om at indgå handler og levere projekter
- ? der er fokus på at opbygge eksisterende forbindelser og skabe nye for at udvikle et netværk af kunder
- ? der er et støttende, tillidsfuldt miljø, og det værdsættes, at man afsætter tid til at forsøge at forstå kundernes motivation