



Sælger 360 graders analyse

En løsning til at optimere og effektivisere virksomhedens salg

Du får følgende udbytte

Sælger 360 graders analyser giver dig:

- overblik over medarbejdernes styrker og svagheder i salget
- overblik over udviklingsområder
- klar feedback fra kunder om hvorledes salget kan optimeres og eventuelt helt specifik, på hvilken kunde der bør gøres hvad

Anvendelsesområder

Sælger 360 graders analyse kan anvendes i de situationer, hvor du har brug for at udpege udviklingsområder for salgsmedarbejderne i organisationen.

Form

Rapport med 360 graders analyse for hver enkelt medarbejder i teamet. Den er sammenlignelig med de andre sælgere samt med eventuelle tidligere 360 graders analyser.



Målgruppe

Du arbejder med udvikling af sælgere – interne eller eksterne.

Indhold

Analysen giver information om:

- indenfor hvilke område sælgeren har brug for at udvikle sig
- hvilke stærke sider sælgeren har

Der kan arbejdes både med feedback fra interne som eksterne samarbejdspartnere.

Hvis resultaterne for de enkelte sælgere sammenlignes, kan det give et billede af, om salgskulturen i virksomheden er homogen eller heterogen.

Hvordan

HR Solutions A/S fremsender følgebrev, links og passwords, som virksomheden kan sende videre til sælgerne og øvrige respondenter. Derefter udfylder sælgerne og respondenterne spørgerammen over Internettet.

HR Solutions A/S gennemfører en opfølgning og fremsender en oversigt over manglende besvarelser, så virksomheden kan følge op på dem.

HR Solutions A/S fremsender afslutningsvis rapporten til virksomheden.

Forudsætning

Det kræver ingen forudsætninger, at anvende sælgers 360 graders analysen.

