

Condivisione Comunicazione  
Coordinamento **Relazioni**  
Condivisione Comunicazione  
**Agilità Team** Formazione Sviluppo  
Gestione Risultati **Decisione** **Agilità** Analisi **Team**  
**Sinergia Analisi** Gestione **Decisione**

## PERFORMANSE SALES ASSESSMENT

29 ottobre 2015 –GIDP Milano

## Una expertise psicometrica riconosciuta

- > Modelli scientifici di riferimento
  - > Normative internazionali
  - > Validazione esterna
  - > Progetti R&D validati

## Un'etica di utilizzo

- > Pratiche ecologiche
- > Approccio relazionale
- > Non discriminazione
- > Uguaglianza ed equità di trattamento

## Un « ambiente » tecnologico efficace

- > 100% web
- > Semplicità e rapidità di accesso
  - > Mobilità
- > Archiviazione e protezione dei dati



## Le attese delle imprese

- Selezionare i migliori talenti commerciali
- Riconoscere e far crescere i potenziali
- Identificare le azioni di formazione e sviluppo prioritarie e redditizie , per moltiplicare rapidamente i talenti
- Mantenere in azienda i commerciali migliori
- Ridurre i costi legati alla selezione / turnover dei commerciali

## Perf Sales – modello di competenze e rigore scientifico



### Costruzione rigorosa del modello di competenze

Analisi dello stato dell'arte sulle pubblicazioni scientifiche che si occupano di questo ambito + interviste con professionisti del settore ed esperti di formazione



Validazione statistica su un'ampia popolazione di riferimento

## Il modello di competenze

### Lo stile di vendita

#### Hunter

- Ricerca risultati immediati
- Si concentra su vendite semplici e standardizzate
- Poco contenuto in termini di servizi preferisce concentrarsi sui quantitativi
- Cerca di convincere rapidamente
- Vuole agire in fretta per chiudere un affare
- Ama la conquista e raggiungere gli obiettivi
- Guida il cliente

#### Farmer

- Elabora una relazione durevole con i suoi clienti
- Si prende degli spazi per strutturare una risposta
- Cerca di fidelizzare e un di essere riconosciuto per la competenza
- Mostra interesse per le vendite complesse e da prova di pazienza
- Segue il cliente



## Il modello di competenze

### Le tappe del processo di vendita

#### Esplorazione

- Capacità di comprendere i bisogni del cliente, le sfide, l'organizzazione e i valori



#### Esposizione

- Dimostrare che la risposta è allineata ai bisogni del cliente



#### Chiusura

- Mostrare agilità nel rispondere alle obiezioni del cliente e trovare le leve per accelerare la



# Il report



## Un report semplice ed immediato:

- Una descrizione dello stile commerciale
- Una descrizione del livello di agio durante le tre fasi del processo:
  - Esplorazione
  - Esposizione
  - Chiusura
- Una descrizione orientata allo sviluppo con una sintesi dei punti di forza e di vigilanza
- Un report basato su 39 indicatori di competenze

## Sintesi di una case history

“Energy spa” – Settore servizi. Multiutility distribuzione gas ed energia elettrica

Rete vendita di 140 persone

6 Sales manager che presidiano 6 macro aree

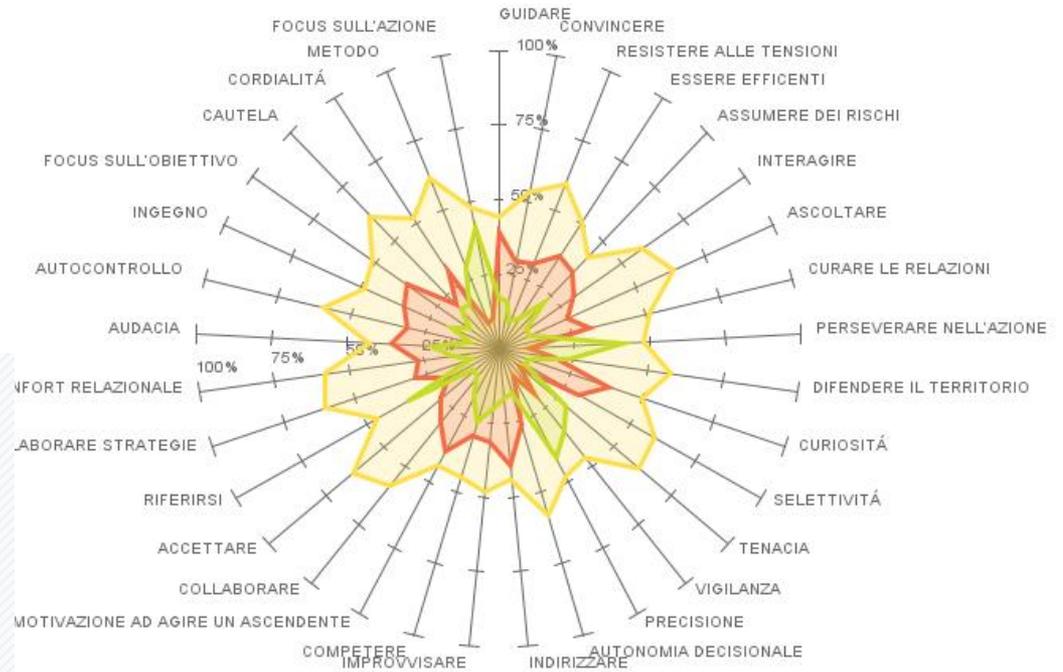
Azienda in sviluppo che prevede una forte crescita con l’obiettivo di aumentare la presenza geografica integrando 60 nuovi commerciali nel corso del 2016

La richiesta è mappare la totalità della popolazione commerciale per:

- *Comprendere lo stato dell’arte della popolazione attuale*
- *Definire un referenziale di competenze che faccia da riferimento per il recruitment*
- *Identificare 10 collaboratori sulla base del potenziale manageriale per creare un vivaio dal quale selezionare 4 nuovi responsabili di area*



# Una visione complessiva della popolazione



## Compétences couvertes

- 1 - PERSEVERARE NELL'AZIONE
- 2 - PRECISIONE
- 3 - FOCUS SULL'AZIONE
- 4 - VIGILANZA
- 5 - RIFERIRSI

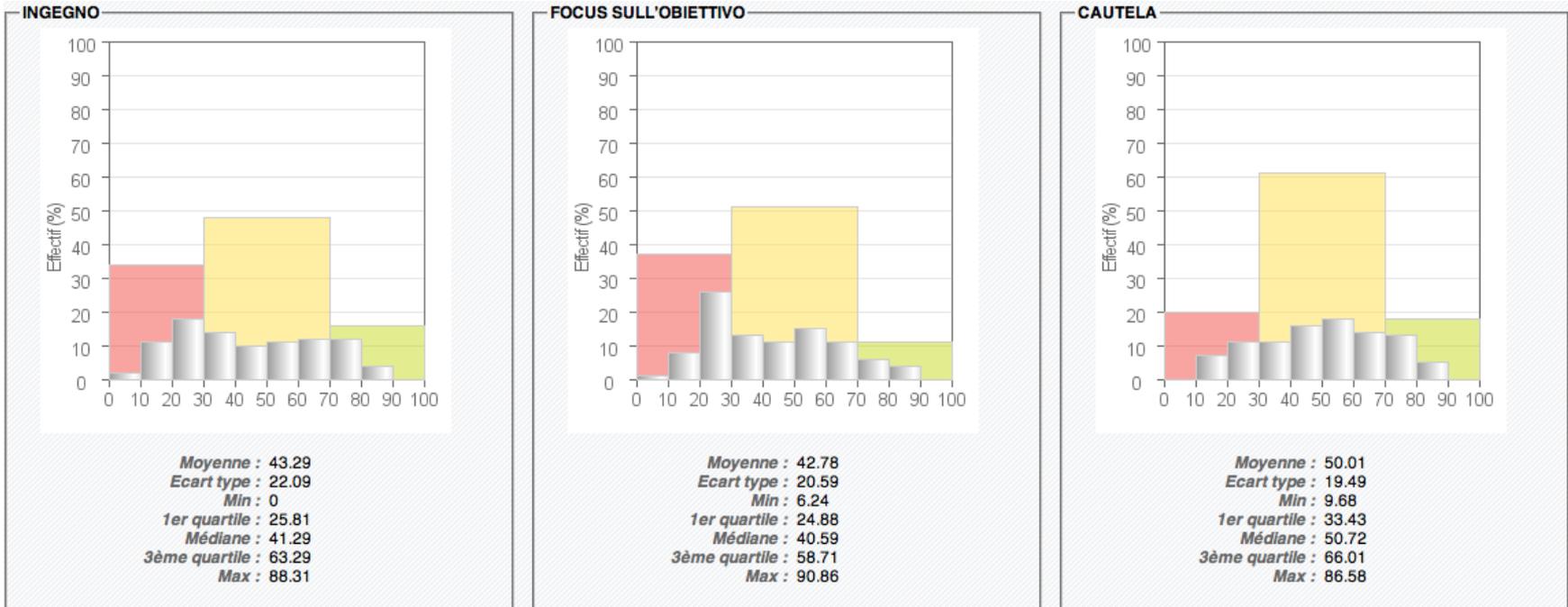
## Compétences critiques

- 1 - GUIDARE
- 2 - INDIRIZZARE
- 3 - MOTIVAZIONE AD AGIRE UN ASCENDENTE
- 4 - CURIOSITÀ
- 5 - ESSERE EFFICIENTI

# La visione complessiva della distribuzione della popolazione rispetto al modello di competenze



# La distribuzione della popolazione rispetto ad ogni indicatore di competenza



# L'analisi individuale rispetto agli indicatori di competenza

|                 |         | Foglio1                    |          |          |          |         |           |          |          |          |          |           |           |         |  |
|-----------------|---------|----------------------------|----------|----------|----------|---------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|---------|--|
|                 |         | Grancia1                   |          |          |          |         |           |          |          |          |          |           |           |         |  |
|                 |         | Elementi grancia1 SmartArt |          |          |          |         |           |          |          |          |          |           |           |         |  |
|                 |         | wordArt                    |          |          |          |         |           |          |          |          |          |           |           |         |  |
| A               | B       | C                          | D        | E        | F        | G       | H         | I        | J        | K        | L        | M         | N         | O       |  |
| Identifiant dot | Evalués | GUIDARE                    | CONVINCE | RESISTER | ESSERE E | ASSUMER | INTERAGII | ASCOLTAI | CURARE L | PERSEVEI | DIFENDER | CURIOSIT, | SELETTIVI | TENACIA |  |
| 1672405         | A       | 21                         | 35       | 31       | 15       | 30      | 20        | 29       | 26       | 78       | 71       | 12        | 31        | 79      |  |
| 1285-13935      | B       | 66                         | 63       | 45       | 19       | 65      | 30        | 32       | 31       | 89       | 73       | 21        | 45        | 74      |  |
| 1285-13600      | C       | 69                         | 66       | 54       | 27       | 57      | 67        | 76       | 80       | 93       | 85       | 32        | 54        | 84      |  |
| 1260-22513      | D       | 16                         | 9        | 8        | 29       | 10      | 30        | 28       | 79       | 55       | 27       | 23        | 8         | 62      |  |
| 1259-25521      | E       | 23                         | 34       | 34       | 13       | 29      | 19        | 29       | 23       | 83       | 65       | 14        | 34        | 90      |  |
| 1263-19725      | F       | 13                         | 7        | 3        | 24       | 4       | 23        | 16       | 56       | 46       | 21       | 15        | 3         | 60      |  |
| 1263-19467      | G       | 17                         | 23       | 22       | 20       | 11      | 32        | 27       | 24       | 47       | 27       | 23        | 22        | 64      |  |
| 1259-24812      | H       | 19                         | 24       | 23       | 47       | 18      | 32        | 28       | 40       | 46       | 31       | 31        | 23        | 57      |  |
| 1259-24801      | I       | 12                         | 4        | 4        | 59       | 12      | 19        | 14       | 73       | 33       | 21       | 24        | 4         | 39      |  |
| 1263-19278      | L       | 42                         | 42       | 27       | 62       | 59      | 59        | 42       | 49       | 17       | 31       | 77        | 27        | 25      |  |
| 1263-19252      | M       | 9                          | 2        | 8        | 56       | 11      | 17        | 9        | 60       | 35       | 15       | 19        | 8         | 36      |  |
| 1262-18581      | N       | 46                         | 43       | 38       | 79       | 58      | 51        | 40       | 51       | 10       | 30       | 67        | 38        | 17      |  |
| 1260-21028      | O       | 52                         | 39       | 50       | 41       | 37      | 70        | 72       | 49       | 50       | 66       | 58        | 50        | 78      |  |
| 1262-18410      | P       | 25                         | 34       | 48       | 20       | 24      | 32        | 46       | 37       | 82       | 63       | 25        | 48        | 89      |  |
| 1260-20890      | Q       | 64                         | 59       | 66       | 59       | 60      | 65        | 83       | 49       | 72       | 75       | 50        | 66        | 49      |  |
| 1262-18297      | R       | 76                         | 81       | 65       | 87       | 83      | 76        | 85       | 52       | 30       | 55       | 81        | 65        | 28      |  |
| 1260-20821      | S       | 21                         | 14       | 28       | 84       | 23      | 28        | 27       | 28       | 18       | 39       | 46        | 28        | 36      |  |
| 1262-18277      | T       | 58                         | 45       | 51       | 72       | 45      | 46        | 64       | 22       | 7        | 75       | 79        | 51        | 16      |  |
| 1260-20771      | U       | 19                         | 11       | 12       | 6        | 30      | 1         | 13       | 15       | 55       | 45       | 1         | 12        | 43      |  |
| 1263-18028      | V       | 22                         | 22       | 12       | 45       | 17      | 30        | 24       | 75       | 51       | 25       | 29        | 12        | 36      |  |
| 1262-18204      | Z       | 47                         | 54       | 68       | 49       | 77      | 15        | 43       | 7        | 43       | 72       | 28        | 68        | 44      |  |
| 1262-18163      | A       | 27                         | 29       | 18       | 27       | 22      | 63        | 57       | 90       | 70       | 48       | 39        | 18        | 79      |  |
| 1260-20701      | B       | 15                         | 18       | 15       | 27       | 13      | 31        | 25       | 29       | 48       | 27       | 23        | 15        | 61      |  |
| 1260-20675      | C       | 15                         | 28       | 28       | 21       | 15      | 30        | 31       | 44       | 65       | 37       | 24        | 28        | 62      |  |
| 1262-18120      | D       | 39                         | 39       | 28       | 22       | 71      | 16        | 21       | 7        | 47       | 26       | 27        | 28        | 59      |  |
| 1259-23109      | E       | 20                         | 26       | 28       | 24       | 19      | 42        | 32       | 59       | 79       | 41       | 26        | 28        | 81      |  |
| 1260-20549      | F       | 26                         | 34       | 36       | 27       | 27      | 50        | 47       | 76       | 92       | 63       | 32        | 36        | 89      |  |
| 1262-17976      | G       | 66                         | 66       | 53       | 28       | 79      | 28        | 16       | 16       | 56       | 32       | 30        | 53        | 52      |  |
| 1260-20042      | H       | 34                         | 34       | 48       | 50       | 34      | 30        | 30       | 36       | 58       | 50       | 46        | 48        | 55      |  |

Grazie