



# Sales Competency Assessment

## Ce este "Sales Competency Assessment" (SCA)?

- ❖ **Instrument de evaluare** a competentelor de vanzare sub forma unei cercetari masurabile, solide, de tip 180 (de la coordonator de vanzari la agent de vanzari).
- ❖ Contine **13 arii de dezvoltare** si competenta a unui reprezentant de vanzari care includ toate etapele vanzarii, dar si cunoasterea produselor si industriei etc.
- ❖ Este extrem de util **directorilor de vanzari** care trebuie sa isi evalueze oamenii si sa le traseze directii clare de dezvoltare.

### De ce este important pentru organizatie?

- Poate focaliza bugetele de dezvoltare (in loc sa trimita salesmen-ii din nou la inca un curs de vanzari);
- Poate sa obtina implicarea sales managerilor (fac mai mult teren, vad mai de-aproape);
- Informatia poate sa stea la baza unei strategii pentru forta de vanzare;
- Exista suficienta informatie ca top managementul sa vada gradul de aliniere si de comunicare in randul fortei de vanzari;
- Sales managerii vor avea instrumente de coaching si dezvoltare personalizate pentru fiecare om al lor;
- Poate fi folosit ca referential, se reia evaluarea dupa 12 sau 18 luni;
- Prioritatile si recomandarile de dezvoltare sunt construite in instrument, continute deja;
- Salesmen-ii vor fi bucurosi ca nu sunt evaluati doar pe seama cifrelor; alte eventuale aspecte din organizatie pot fi puse in lumina (legate de produse sau de comunicare).

### Metoda

Raportul de feedback Sales Competency Assessment este produs prin interpretarea raspunsurilor la chestionar, raspunsuri ce sunt completate de catre agentul de vanzari, managerul acestuia si (optional) clientii. Pentru fiecare factor, SCA ofera evaluarea performantei in vanzarii a agentului, atat prin prisma perceptiei acestuia, cat si a sefului sau. Diferentele dintre aceste doua evaluari sunt listate in comentariile scrise sub fiecare factor.

### Modelul

Sales Competency Assessment evalueaza performanta unui agent de vanzari pe toata durata ciclului de vanzare.

Evaluarea ofera feedback pentru factorii principali utilizati inainte, in timpul si la finalul ciclului de vanzare.

Modelul de mai jos descrie cei sapte factori care alcatuiesc ciclul vanzarii (de la pregatire la inchidere) si cei sase factori de suport.