



Bridge Rapport  
Werkgedrag

Sales Rapport

## Inhoud

Introductie.....	2
Bridge Theorie.....	3
De sales fases.....	3
De sales types.....	4

## Introductie

 De informatie in dit rapport is vertrouwelijk. Bewaar dit rapport dus op een veilige plek!

Dit Sales Rapport geeft u inzicht in de match van Peter Sample met een salesfunctie. Op grond van dit rapport kunnen ook de sterke punten en ontwikkelpunten voor Dhr. Sample worden geïdentificeerd met betrekking tot prestatie op het gebied van sales.

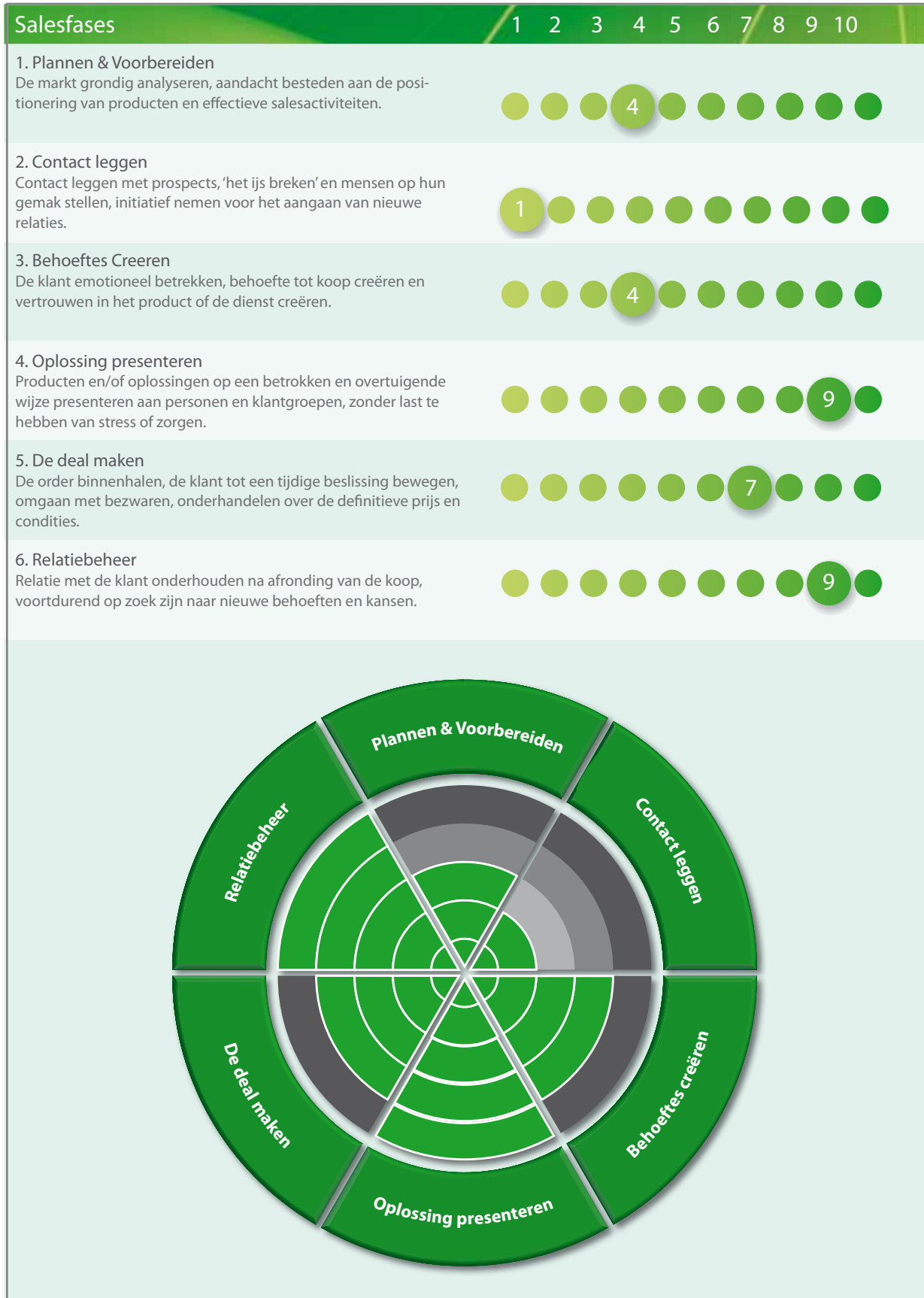
TestGroup heeft onderzoek gedaan onder duizenden salesmedewerkers en verkopers in verschillende sectoren om vast te stellen welke factoren belangrijk zijn voor sales. Hoewel al deze factoren invloed hebben op de saleseffectiviteit, dient u zelf te bepalen welke factoren het belangrijkste zijn in een bepaalde situatie.

Dit Sales Rapport is gebaseerd op het assessment met The Bridge Personality. In dit assessment krijgen kandidaten 240 vragen waarmee zij zichzelf beoordelen in een werksituatie. Waarom is gekozen voor deze vraagstelling? Omdat uit jarenlang onderzoek blijkt dat het zelfbeeld een goede richtlijn is voor toekomstig arbeidsgedrag. Naast informatie over arbeidsgedrag geeft The Bridge Personality Personality inzicht in de persoonlijkheid. Ook wordt duidelijk in welke omgeving kandidaten goed, of juist minder goed functioneren.

Dit rapport is elektronisch opgemaakt en geproduceerd door het softwaresysteem van TestGroup Consulting. Het biedt informatie over diegene die de test heeft ingevuld. TestGroup Consulting neemt geen verantwoordelijkheid voor problemen die zijn ontstaan door gebruik van dit rapport. The Bridge Personality en de rapporten mogen alleen gebruikt worden door medewerkers van TestGroup Consulting, vertegenwoordigers of resellers van TestGroup Consulting, of daartoe bevoegde en opgeleide klanten van TestGroup Consulting.

## Sales Theorie

Sales Rapport	Dit rapport biedt inzicht in de persoonlijkheid en het gedrag van de kandidaat binnen een werkomgeving. De antwoorden zijn gebaseerd op het zelfbeeld van de kandidaat.
De 6 sales fasen	In dit deel vindt u de scores van de kandidaat op de 6 sales fasen. U krijgt hier inzicht in de unieke sales kwaliteiten van uw kandidaat. De scores kunt u ook terug vinden in het Bridge Personality Sales Fasen Wiel.
De 4 sales types	Uw kandidaat krijgt scores op de 4 sales types: de Hunter, de Farmer, de Consultant en de Negotiator. De scores vindt u ook terug in het Bridge Personality Sales Type Wiel.



Salestypes		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
 <p><b>Hunter</b> Benadert klanten proactief. Bestudeert de markt en neemt contact op met prospects en leads die veelbelovend zijn. Wacht niet af en toont de wil om te scoren.</p>											
 <p><b>Consultant</b> Ontwerpt oplossingen voor klanten. Neemt een adviesrol aan en treedt coachend op in de richting van de klant. Verplaatst zich in de business van de klant.</p>											
 <p><b>Farmer</b> Merkt direct ontevredenheid bij klanten op en kan behoeftes bij klanten goed identificeren. Begrijpt de problemen bij klanten en lost ze op.</p>											
 <p><b>Negotiator</b> Treedt overtuigend op naar klanten en presenteert een win-win oplossing. Is kritisch naar informatie en houdt voet bij stuk tijdens onderhandelingen.</p>											

