



Bridge Rapport John Examples

Sales Rapport

Inhoud

Introductie.....	2
Sales Theorie.....	2
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 John Examples met een salesfunctie. Op grond van dit rapport kunnen ook de sterke punten en ontwikkelpunten voor John Examples 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 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.

De sales fases

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1. Plannen & Voorbereiden

Analyseert de markt niet graag. Maakt geen plan ten einde doelen te bereiken. Schenkt geen aandacht aan produkt positionering en effectieve sales activiteiten.



2. Contact leggen

Breekt sneller het ijs en stelt potentiële klanten eerder op hun gemak dan de meeste mensen. Komt eerder in aanraking met potentiële klanten en business leads dan de meeste mensen. Is vaak pro-actief in het maken van contact.



3. Behoeftes creëren

Brengt een 'unique selling point' van een produkt of dienst redelijk over. Maakt soms emotioneel contact met de klant. Creëert soms een gevoel van enthousiasme over het produkt.



4. Oplossing presenteren

Kan beter verschillende mogelijkheden presenteren dan de meeste mensen. Begrijpt de behoeften van de klant beter dan de meeste mensen. Vindt het makkelijker om boeiend en enthousiast te presenteren voor klanten dan de meeste mensen.



5. De deal maken

Onderhandelt vaker over de prijs en creëert sneller een gevoel van urgentie dan de meeste mensen. Kan goed bezwaren 'tackelen' en de klant een beslissing afdwingen. Krijgt het contract makkelijker getekend dan de meeste mensen.



6. Relatiebeheer

Vindt het erg makkelijk om 'business leads' bij bestaande klanten te identificeren. Onderhoudt de klantrelatie meestal nadat de deal is gesloten. Is altijd actief op zoek naar kansen en 'business leads' bij bestaande klanten.



De sales types

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



Hunter

Is proactief in het contact opnemen met leads. Neemt het voortouw om interessante prospects te zoeken. Wacht meestal niet af maar pakt de telefoon, heeft een redelijke 'drive' om deals te scoren



Consultant

Ontwikkelt geen oplossingen voor cliënten. Neemt niet de rol van adviseur aan en coacht prospect en klanten niet in de juiste richting. Probeert de business van een klant niet te begrijpen.



Farmer

Weet precies wat er bij bestaande klanten speelt en speelt op de behoeftes van de klant in. Ontwikkelt zeer vaak relaties met klanten en besteedt hier veel aandacht aan. Is zeer goed in staat om de problemen van klanten te begrijpen.



Negotiator

Is redelijk overtuigend in het presenteren van oplossingen, diensten of producten. Is redelijk gericht op 'win-win' oplossingen. Heeft een redelijk kritische blik op informatie en is in redelijke mate gericht op onderhandelen.

