



Bridge Rapport John Example

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 Example met een salesfunctie. Op grond van dit rapport kunnen ook de sterke punten en ontwikkelpunten voor John Example 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

<b>Sales Rapport</b>	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.
<b>De 6 sales fasen</b>	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.
<b>De 4 sales types</b>	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 minder graag dan de meeste mensen. Maakt minder vaak een plan ten einde doelen te bereiken dan de meeste mensen. Schenkt minder aandacht aan produkt positionering en effectieve sales activiteiten dan de meeste mensen.



### 2. Contact leggen

Breekt minder snel het ijs en stelt potentiële klanten minder vaak op hun gemak dan de meeste mensen. Komt minder snel in aanraking met potentiële klanten en business leads dan de meeste mensen. Is niet erg 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.



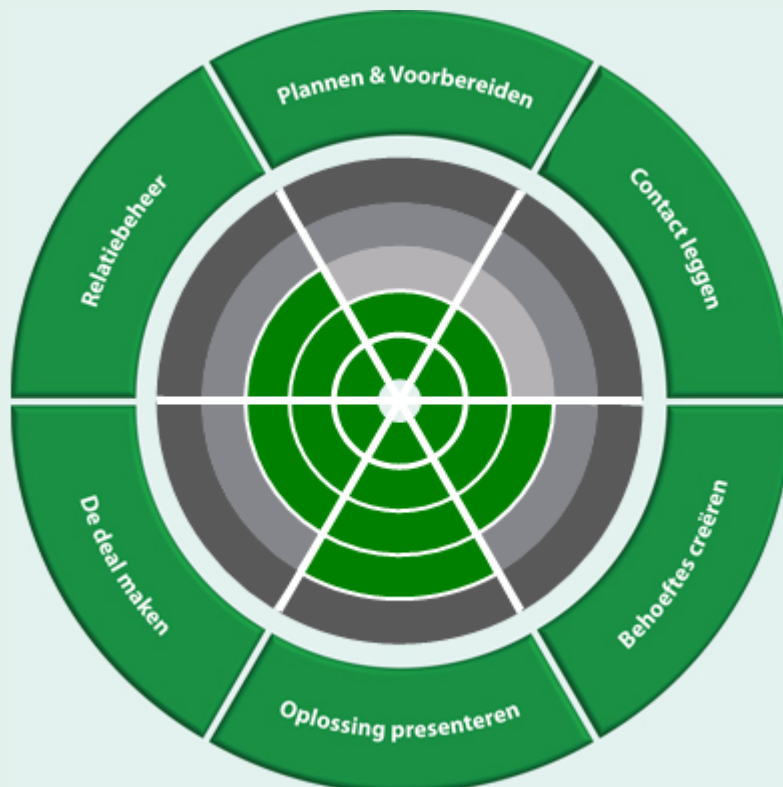
### 5. De deal maken

Onderhandelt over de prijs en creëert een gevoel van urgentie. Kan redelijk goed bezwaren 'tackelen' en de klant een beslissing afdwingen. Krijgt het contract redelijk makkelijk getekend.



### 6. Relatiebeheer

Vindt het niet zo moeilijk om 'business leads' bij bestaande klanten te identificeren. Onderhoudt de klantrelatie soms nadat de deal is gesloten. Is 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 niet vaak proactief in het contact opnemen met leads. Neemt niet vaak het voortouw om interessante prospects te zoeken. Wacht soms af in plaats van de telefoon te pakken, heeft minder 'drive' om te scoren dan de meeste mensen.



### Consultant

Ontwikkelt zo nu en dan oplossingen voor cliënten. Neemt enigszins de rol van adviseur aan en coacht klanten en prospects soms in de juiste richting. Heeft een redelijke interesse in de business van de klant.



### Farmer

Signaleert soms ontevreden klanten en stelt zich soms op de hoogte van behoeftes van klanten. Is soms geïnteresseerd in het ontwikkelen van relaties met klanten. Is redelijk geïnteresseerd in de problemen die bij klanten spelen.



### 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.

