



ONE4®
we take care

www.ONE4.eu
info@ONE4.eu | +39 0289202691



ONE4 srl - Azienda certificata EN ISO 9001 : 2015
Autorizzazione a tempo indeterminato per l'esercizio dell'attività di ricerca e selezione n. 0014442 del 05/10/2016. Autorizzazione a tempo indeterminato per l'esercizio dell'attività di supporto alla ricollocazione del personale n. 0014437 del 05/10/2016. Iscrizione all'albo degli operatori accreditati per la formazione della Regione Lombardia numero 968 del 20/10/2016.

Analisi delle capacità di vendita Sales Capacity Assessment

Le vendite sono il cuore pulsante di un'azienda. **Un'area vendite performante è sinonimo di un'azienda che cresce**, acquisisce nuovi clienti e fidelizza quelli esistenti. Non tutte le trattative commerciali sono uguali, non tutte le aziende vendono seguendo la stessa procedura. A seconda del prodotto e servizio venduto, della durata del ciclo di vendita e della relazione che si instaura con il cliente è possibile identificare **almeno otto diversi ruoli professionali nelle vendite**.

La capacità di vendita, in ogni ruolo specifico, viene determinata da diciotto diverse competenze, che a loro volta sono determinate da tre mindset. Una competenza identifica l'abilità di applicare le conoscenze (quello che si conosce) e le capacità (quello che si è in grado di fare). Un mindset rappresenta un approccio naturale, un atteggiamento mentale abituale o una caratteristica intrinseca che determina il modo di interpretare e rispondere alle situazioni. Vendere è complesso e non piace a tutti. **Chi non trova motivazione o realizzazione nella vendita sposta facilmente la propria attenzione su altro**, senza concentrarsi sui prospect esistenti o sviluppare le potenzialità di business. Queste persone hanno un alto "excuse index". Per conoscere i punti di forza e le aree di sviluppo nelle vendite, **bisogna quindi analizzare competenze e mindset in relazione alla specifica tipologia di vendita** ed essere consapevoli della facilità che si ha di farsi sopraffare dall'Excuse Index.

Il nostro approccio

ONE4 da sempre ha un focus particolare sull'area vendite. L'analisi è la base del metodo ONE4. **Il Sales Capacity Assessment è lo strumento che permette di approcciare con professionalità ogni processo di creazione e gestione di una rete commerciale**. Il Sales Capacity Assessment nasce da una collaborazione tra Finxs (l'azienda che sviluppa l'Extended Disc Assessment) e Sadler (azienda multinazionale specializzata in formazione sales, leadership e management). ONE4 offre questo strumento ai propri clienti arricchendolo della capacità interpretativa dei suoi professionisti e della loro esperienza nella gestione commerciale proponendo tre diverse tipologie di report:

RECRUITING: indicato per chi vuole ampliare la propria rete vendita.

SVILUPPO: indicato per chi vuole migliorare le proprie capacità di vendita.

MANAGER: indicato per direttori commerciali che vogliono avere una fotografia completa dei punti di forza e delle aree di sviluppo dei venditori che sono chiamati a gestire.



Nel concreto, di cosa si tratta?

Di un test di novantanove domande da compilare online, un'auto-valutazione che chi lo compila fa delle proprie competenze di vendita.

Il test è indicato solo per chi ha già maturato esperienza concreta come venditore e non è discriminante.

Ogni report fornisce un punteggio per ogni competenza di vendita e mindest e il livello di "Excuse Index" di chi lo compila.

Il report Recruiting fornisce poi la corrispondenza delle capacità di vendita per ognuno degli 8 principali ruoli professionali e domande di approfondimento da fare in fase di colloquio.

Il report sviluppo, consigli pratici per migliorare le proprie competenze. Il report Manager una mappatura completa delle competenze e dell'"Excuse Index" del team e dei ruoli professionali di ogni singolo venditore.