

Vigtigste mål

- Vurdering af interne og eksterne kandidaters egnethed til stillinger i salg, marketing, kundeservice mv.: Måling af salgspotentiale og, om nødvendigt, udvikling af potentiale
- Elementer af effektiv salgstræning og salgsudviklingsprocesser (træning kræver analyse)
- Forbedring af såvel salgsteams som individuelle salgspræstationer
- Konkret forbedring af salgstal og KPI'er

Metode

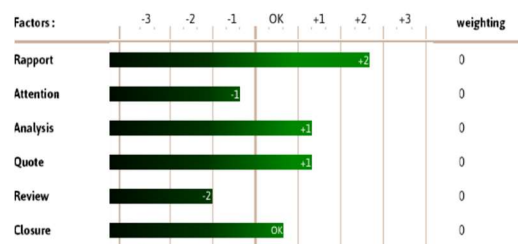
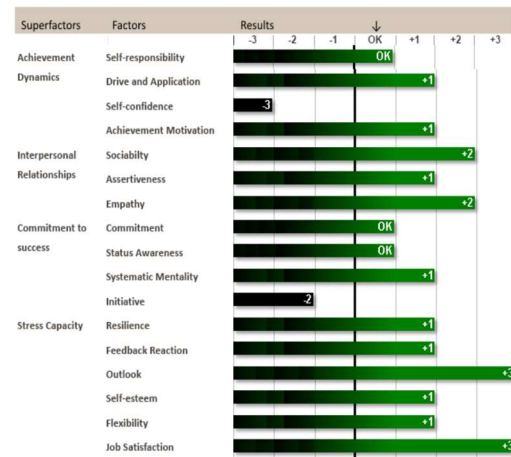
- Online vurdering: Vurdering af det nuværende niveau på 17 centrale succesfaktorer i social kompetence og på de 6 nøglefaktorer for enhver salgsproces (kontakt - opmærksomhed - behovsafdækning - tilbud - forhandling - ordre)
- Benchmarking med de bedste
- Integreret i systemet: Krydsanalyse af sociale kompetencefaktorer og salgspotentiale: Hvilke sociale kompetencefaktorer har største indflydelse på salgspræstation?
- Valgfri opfølgning: Måling af ændring i potentialet og i præstationsforbedring efter 6 - 12 måneder

Cases og kunder (uddrag)

- Vurdering af teknikeres og ingeniørers salgsevner for en stor værktøjsproducent
- Integration af salgsteams efter fusion for et stort medicinalfirma; måling af potentiale, KPI'er og salgsudviklingen over 3 år
- Udvælgelse af nye medarbejdere for en kosmetikproducent

Indhold

- Vurdering af det nuværende niveau på centrale succesfaktorer i social kompetence og salgspotentiale
- Forslag til forbedringer og udviklingsplaner
- For salgsafdelinger: Teamvurderinger



DNLA Benchmarking med de bedste!

DNLA - Discovering Natural Latent Abilities er en unik tilgang, der kombinerer præcise, objektive analyser af høj kvalitet med individuelle, kundeorienterede løsninger på perfekt vis. Systemet er baseret på resultaterne af grundforskning i erhvervsmæssige succesfaktorer udfærdiget på Max Planck Institutet i München af Prof. Dr. Brengelmann og Dr. W. Strasser. Du får et nøjagtigt billede af det nuværende potentiale i de bløde succesfaktorer, som udgør et væsentligt grundlag for succes i jobbet!

Vores database indeholder ca. 100.000 objektive, valide og pålidelige datasæt til brug for benchmarking. Fås på mange sprog, til forskellige kulturer og lande. Individuelle tilpasningsmuligheder. Præcise resultater for den enkelte, for grupper og teams, og for organisationen som helhed.

In-house anvendelse: Du kan som kunde tilbydes både software og dataintelligens ("DNLA Master") samt DNLA-Knowhow (rapporteringsproces, uddannelse og certificering som DNLA-in-house-konsulent).

DNLA – vi gør potentiale til præstation!

