

# DNLA SP

## Salgspotentiale

### Målgrupper

- Salgs- og marketingmedarbejdere
- Medarbejdere, som ønskes scannet for deres salgspotentiale

### Anvendelse

- Organisationsbeslutninger
- Bæredygtig HR udvikling
- Som del af trænings- og coaching processer
- Styring, præstationsmåling
- Undersøgelse af uforklarlige fald i resultater

### Tilgængelige rapporter

- Rapport til opdragsgiver
- Rapport til deltager
- Udviklingsplan / coachingplan
- Information om forbindelser mellem SC testresultaterne og SP testresultaterne, såfremt begge forefindes

**Antal udsagn/spørgsmål:** 45/120\*  
(\*delvist, spørgsmål kræver flere svar)

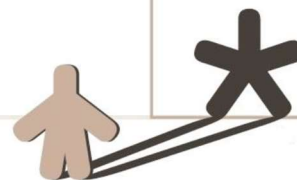
**Tidsforbrug:** ca. 30 min.

### Indhold

- 6 faktorer som er typiske i alle salgsprocesser:
  - Empati
  - At være opmærksom
  - Analytiske evner
  - Tilbudsgivning
  - Tilpasning
  - Lukning

Did you know?

There is Potential in everyone.



### Tilgængelige versioner:

D - A - CH - UK - E - F - I - NL - FIN - S - DK - EST

Som regel kan vi tilbyde et komplet udvalg af DNLA produkter og tjenesteydelser på det pågældende sprog og land. Men for nogle af de sprog, der er anført ovenfor, er der muligvis kun de online spørgeskemaer, eller kun rapporterne til rådighed. Kontakt os venligst for yderligere information.

## Fordelene ved at anvende DNLA Salgspotentiale:

DNLA Salgspotentiale SP er det ideelle supplement til DNLA Sociale kompetencer SC-testen: Mens DNLA SC dækker de basale succesfaktorer i social kompetence, så tilføjer DNLA SP en fintuning af de bløde færdigheder som kræves for at være en succesfuld sælger – hos ethvert klientel, i enhver branche, i enhver stilling.

DNLA SP: Ideel til at identificere, udvikle og fastholde dit salgspotentiale!

**Bæredygtig succes for alle med  
DNLA Human Resources Expert Systems!**

