salesgrade

Általános érvényű benchmark rendszert alakít ki az értékesítő szakma részére, amely lehetővé teszi az értékesítőknek, HR szakembereknek, értékesítés képzéssel foglalkozóknak közös referencia-pontok kialakítását és használatát.

A fenti feladat elvégzésére, eredményének terjesztésére, gondozására és fejlesztésére (internetes) közösséget hoz létre.

Támogatja a professzionális értékesítők képzését

kpi: traits, skills, practices that predict success on a certain area

sales kpi

**pontozás**

7 kpi van

minden kpi 1-től 7-ig erősségi fokozat van

minden erősségi fokozatra 1 vagy 2 pont jár, attól függően, hogy jó vagyok-e abban, vagy még fejlődni kell

egy plusz pont jár a salesgrade megalkotójának

ez alapján egyetlen level 99 sales lehetséges a világon

a többieknek max level 98

különböző típusú saleseknek lehet azonos erőssége

kpi

Sales profession, kommunikáció

7 pont: jól kommunikálok, ismerem és alkalmazom a komplex sales módszertanokat

6

5

4 pont: jól kommunikálok, ismerem a különböző meggyőzési technikákat és képes vagyok alkalmazni azokat

3

2

1 pont: jól kommunikálok, képes vagyok könnyen bizalmi kapcsolatot kiépíteni egy vevővel

Csoportmunka

7 pont: a teljes sales ciklust átlátom, folyamatosan együttműködök más szervezeti egységek munkatársaival hogy a sales ciklus optimális legyen

6

5

4 pont: probléma felmerülése esetén együttműködök más szervezeti egységek munkatársaival

3

2

1 pont: eladok, az teljes értékesítési ciklus más szereplőivel nincs kapcsolatom

Termékismeret

7 pont: ismerem a saját termékeim tulajdonságait, a hozzájuk kapcsolódó haszonérvelési rendszert, képes vagyok azt összekapcsolni a vevő stakeholderek igényeivel

6

5

4 pont: ismerem a saját termékeim tulajdonságait, a hozzájuk kapcsolódó haszonérvelési rendszert

3

2

1 pont: ismerem a saját termékeim tulajdonságait

Partner és veresenytárs ismeret

7 pont: folyamatosan monitorozom a piacomon mozgó versenytársakat és partnereket, tisztában vagyok a relativ erősségeikkal és gyengeségeikkel

6

5

4 pont: minden üzleti lehetőség kapcsán felderítem az aktuális versenytársakat, igyekszem megismerni a relativ erősségüket és gyengeségüket

3

2

1 pont: nem ismerem a versenytárs/partneri piaci viszonyokat, a saját termék tulajdonságai alapján értékesítek

Vevő kapcsolatrendszer

7 pont: az összes döntéshozatali stakeholdert azonosítom, összetett rendszeres kapcsolatrendszert alakítok ki velük

6

5

4 pont: egy-egy üzleti lehetőség felmerülésekor az összes érintettel igyekszem kapcsolatba kerülni

3

2

1 pont: egy vagy két emberrel tartom a kapcsolatot, akiktől a megrendeléseket kapom

Stratégia, tervszerűség

7 pont: éves stratégiai célokat alkotok vezetőimmel közösen, részletesen lebontom akciótervekre, ez alapján dolgozok

6

5

4 pont: figyelembe veszem a vezetők által kitűzött célokat, és vadászok a felmerülő lehetőségekre

3

2

1 pont: igyekszem kihasználni az előttem felmerülő lehetőségeket a lehető legjobban

Loyalitás

7 pont: ismerem a saját cégem/részlegem üzleti stratégiáját, képes vagyok azt összehangolni a saját érdekeltségi rendszeremmel  
6

5

4 pont: ismerem a saját cégem üzleti stratégiáját, de a saját érdekeltségem felülírja azt

3

2

1 pont: nem ismerem a saját cégem üzleti stratégiáját, kizárólag az érdekeltségi rendszer vezérel  
  
  
  
  
  
kérdőív????  
  
+ knowledgebase?  
  
+ai kiértékelés?

(hr visszajelzés 3 hónap, 1 év múlva)