

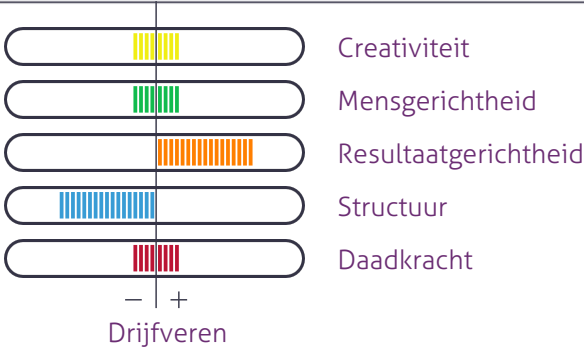
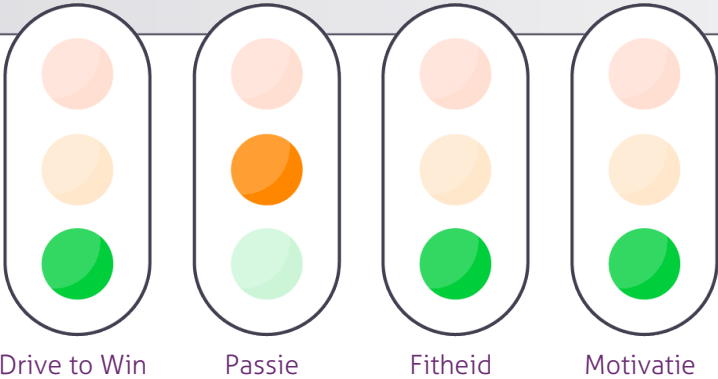
Sales Evaluatie Rapport

Account Manager - Sales Representative

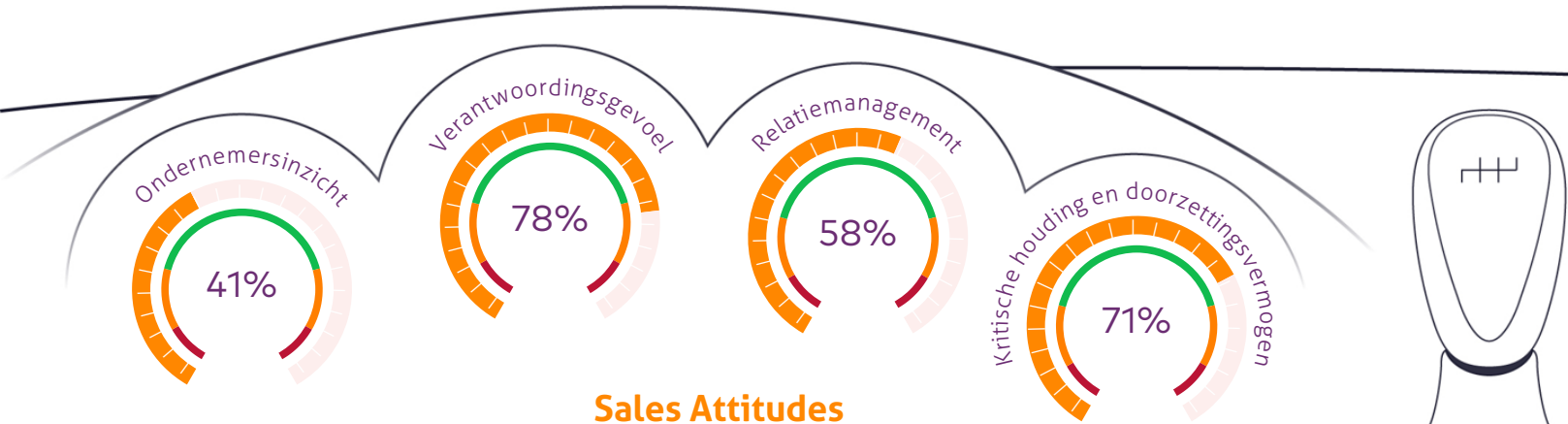


SalesStep

SalesStep



Sales Drives



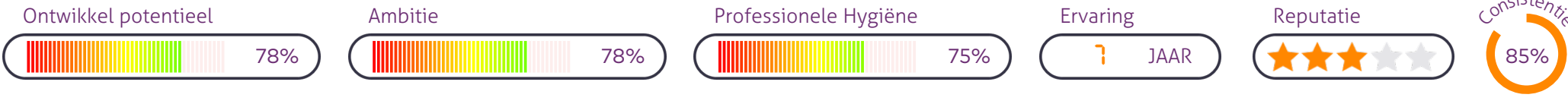
Sales Attitudes

Sales Vaardigheden

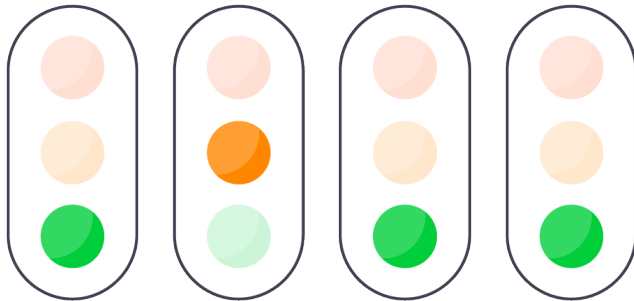
R	Belemmerende overtuigingen	!
1	Hunting & Acquisitie	71%
2	Social Selling	74%
3	Kwalificatie	40%
4	Value & Solution Selling	39%
5	Consultatieve Verkoop	53%
6	Verkoopproces & CRM	34%
7	Onderhandelen & sluiten	47%
8	Service & Accountmgn	13%

Ontwikkeling & Acceleratie

Race time: 00:44:27 Pit stops: 2



Jouw 4 Sales Drives startlichten



Drive to Win

Passie

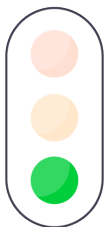
Fitheid

Motivatie

Bedankt voor het invullen van de vragenlijst van SalesStep. Om met je ontwikkeling te kunnen starten, zullen de 4 startlichten met jouw 4 sales drives eerst op groen moeten komen. Deze 4 startlichten met competenties worden ook vaak aangeduid als je SALES MINDSET. Zonder de juiste mindset kunnen we je sales competenties wel trainen en ontwikkelen, maar dit zal zeker niet leiden tot een aanzienlijke verbetering van je verkoopresultaten. SalesStep biedt een uniek inzicht in jouw 4 startlichten die je verder kunnen helpen in de ontwikkeling van jouw sales competenties.

Drive to Win

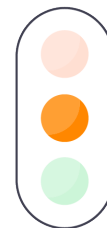
Iedereen houdt ervan om te winnen. Maar sommige sales mensen hebben een sterkere drive om te winnen dan anderen. Onderzoek wijst uit dat succesvolle sales mensen een zeer sterke 'Drive to Win' hebben, ze zijn dol op winnen en hebben een vreselijke hekel aan verliezen. Van alle relevante competenties in sales weten we dat 'Drive to Win' niet gemakkelijk te ontwikkelen valt. Als je een parallel trekt met sport, dan is er een categorie van sporters die participatie belangrijker vindt dan winnen, en je hebt sporters die altijd willen winnen en genieten van de competitie. Het ontwikkelen van een sterke 'Drive to Win' is iets dat veel tijd en energie kost.



Je persoonlijke drive om te winnen is groot. Je hebt een goede focus op zakelijk succes en je drive om te winnen zal je zeker helpen bij je verdere ontwikkeling.

Passie

Soms kun je in de ogen van een top sporter of top verkoper zien dat ze passie hebben voor hun vak. Passie zorgt er niet alleen voor dat je elke dag weer de telefoon oppakt om die deal te sluiten, het stimuleert je ook om jezelf steeds verder te ontwikkelen om daarmee je verkoopresultaten te verbeteren. Dat is de reden waarom passie voor sales mensen een belangrijke driver is. Zonder passie gaan de startlichten in je sales dashboard niet op groen.



Misschien heb je een beetje hulp nodig om de passie voor sales wat aan te wakkeren en deze competentie op groen te zetten? Probeer te bedenken wat dit laatste zetje zou kunnen zijn, wat je nodig hebt, of denk terug aan het sales moment dat je je gepassioneerd voelde. Wat heb je nodig om je passie terug te vinden?

Fitheid

Met Fitheid in sales bedoelen we: Hoe goed kun je omgaan met verandering, teleurstelling, afwijzing, oneerlijkheid of slecht management? Door de trends in de markt en de instroom van millennials op de arbeidsmarkt, is onze verwachting dat fitheid een steeds belangrijkere competentie zal worden om betere sales resultaten te behalen.



Je hebt een krachtige en positieve mentale fitness. Deze is van vitaal belang voor je verdere ontwikkeling in sales en het verbeteren van je sales prestaties. Een hoge score op mentale fitness betekent dat je goed kunt omgaan met veranderingen en of uitdagende situaties.

Motivatie

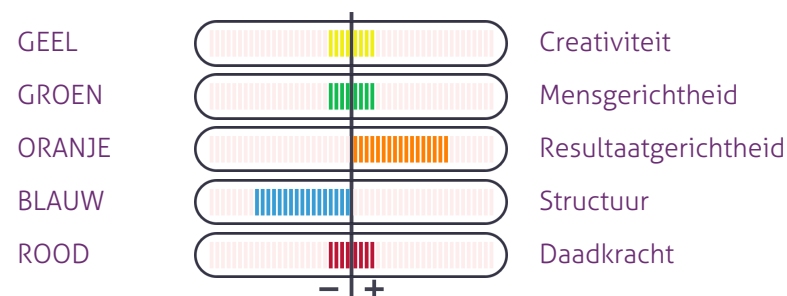
De mate van motivatie voor sales is de hoeveelheid energie die je wil besteden aan sales-activiteiten zoals het bellen van prospects, sales presentaties voorbereiden & geven en het bijhouden van CRM. Deze competentie bestaat o.a. uit jouw vastberadenheid om "de lat steeds hoger te leggen" en het voortdurend willen verbeteren van je prestaties.



Je hebt een hoge mate van motivatie en bent klaar om te vertrekken en te scoren. Een belangrijk onderdeel voor je verdere ontwikkeling is inzicht in jouw onderliggende drijfveren. Is jouw manager zich al bewust van jouw drijfveren? Misschien is dit het juiste moment om daar tijd voor te nemen.

Drijfveren

Voor een nog dieper inzicht kijken we naar jouw onderliggende drijfveren, die worden weergegeven in vijf verschillende kleuren. Je persoonlijke profiel is hieronder weergegeven, de drijfveren die jou energie opleveren staan aan de rechterkant en degene die jou energie kosten aan de linkerkant.



Je sterkste drijfveer is ORANJE. Resultaatgerichtheid en erkenning zijn zeer belangrijk voor alle sales activiteiten en ondersteunend zijn aan de overige salescompetenties en je ondernemersinzicht.

Je allergie is het sterkst op BLAUW. Salescompetenties als verantwoordingsgevoel, het verkoop proces & CRM en kwalificatie geven je misschien van nature niet veel energie maar het je bewust zijn en oefenen kunnen wel helpen als je hierin verder wilt ontwikkelen.

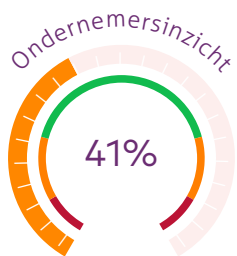
Mocht je meer willen weten over motivatiesystemen, op www.mymotivationinsights.com vind je meer informatie.

Jouw 4 Sales Attitude scores

De gerapporteerde SALES ATTITUDES geven een indicatie voor je sales gedrag. Sommigen zijn belangrijker dan anderen, afhankelijk van je rol (bv.: voor een hunter profiel is relatiemanagement minder belangrijk) en je organisatie (bv.: je verantwoordingsgevoel kan wat lager uitvallen als je manager geen verantwoordelijkheid delegeert). De uitslag geeft je score weer ten opzichte van de gemiddelde sales populatie (weergegeven als een 'Bell Curve'), dus met een score van meer dan 50% scoor je beter dan het gemiddelde van alle anderen, maar dit kan nog steeds een potentieel verbeteringsgebied voor je zijn. Tot slot: er zijn geen perfecte scores mogelijk op alle verkoopattitudes.

Ondernemersinzicht

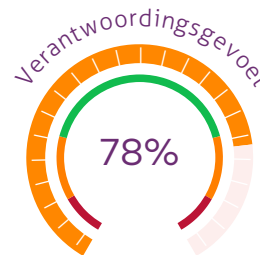
Bij het zoeken naar de perfecte kandidaat hebben managers meestal een sterke voorkeur voor sales kandidaten met ondernemersinzicht. Alleen, hoeveel sales mensen zijn daadwerkelijk ondernemend bezig? En durven salesmanagers echt de verantwoordelijkheid te delegeren? In de context van dit assessment betekent ondernemersinzicht de competentie en de gretigheid om nieuwe initiatieven te starten, goede financiële business cases te schrijven en het doorgronden van alle relevante KPI's.



Je ondernemersinzicht zou nog wat verder kunnen worden verbeterd. Wellicht is het raadzaam om dit met je manager te bespreken. Wat is er mis om aan te geven dat je je wenst te ontwikkelen en daarom behoefte hebt aan bijvoorbeeld een training over business cases of financiële modellen?

Verantwoordingsgevoel

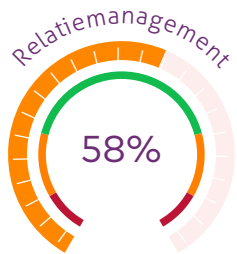
De mate waarin jij je verantwoordelijk voelt voor je prestaties wanneer je bijvoorbeeld je targets niet hebt gehaald of wanneer er zich problemen bij je klanten voordoen. Een sales professional met sterk verantwoordingsgevoel, zorgt er voor dat klantverwachtingen en afspraken worden nagekomen. Dit creëert vertrouwen bij je klanten en bij je team.



Je verantwoordingsgevoel is goed ontwikkeld en je neemt duidelijk je verantwoordelijkheid voor als het mis gaat of wanneer je je targets niet haalt. Fouten zie je daarom doorgaans als mogelijkheid tot verbeteringen. Uitdagingen bij een klant, volg je op de voet en je rust niet voordat het is opgelost. Het managen van verschillende verwachtingen is een belangrijk ingrediënt voor je succes. Ga zo door!

Relatiemanagement

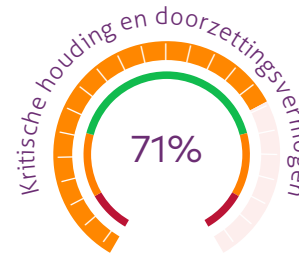
Sales mensen die deze competentie goed ontwikkeld hebben, zijn beter in staat om effectieve en duurzame, empathische relaties op te bouwen en te beheren. Het inlevingsvermogen om gelijkwaardige relaties aan te gaan op basis vertrouwen is de basis tot effectieve communicatie waarmee duurzame sales resultaten worden bereikt.



Je begrijpt het belang van het bouwen en onderhouden van empathische relaties met je klanten. Dit is een belangrijke verklaring voor je behaalde verkoopresultaten en je potentie voor je verdere ontwikkeling van je carrière.

Kritische houding en doorzettingsvermogen

Dit gaat over jouw vermogen en je bereidheid om kritische vragen te stellen, om niet op te geven bij afwijzing of kritiek. Bijvoorbeeld als er een status-quo is ontstaan tijdens onderhandelingen of als er onduidelijkheid is over targets. De controle over het gesprek houden is belangrijk, daar hoort actief luisteren, het geven van feedback en kunnen overtuigen bij.



Over het algemeen lees je de behoeften van je klanten goed en schat je de waarde van jouw oplossingen goed voor hen in. Je doorzettingsvermogen is verder goed ontwikkeld en je hebt een gezonde kritische houding ten opzichte van de vele vragen van je klanten. Je weet adequaat om te gaan met "delay tactics", onderhandelings tactieken en pogingen van de klant om meer controle te krijgen over het inkoopproces.



Je salesvaardigheden zijn als de versnellingen in je auto, hiermee kan je je snelheid en je prestaties verbeteren. In jouw SalesStep gebruiken we 8 versnellingen die tot meer acceleratie leiden. En er is één Achteruit die je in de omgekeerde richting zet: je belemmerende overtuigingen in sales.

1ste Versnelling: Hunting & acquisitie vaardigheden 71%

Hunting & acquisitie zijn zeer belangrijke vaardigheden in sales. Acquisitie is jouw vermogen met het gebruik van tools, technieken om nieuwe deals te vinden bij zowel bestaande als nieuwe klanten. Hunting is de vaardigheid om begrijpen welke en hoeveel deals er nodig zijn om jouw "funnel" met "opportunities" en deals samen te stellen. Onder de definitie die we binnen SalesStep voor Hunting gebruiken, vallen alle "acquisitie vaardigheden" zoals prospectie en koude acquisitie. Acquisitie & Hunting blijven zeer belangrijke competenties tijdens je gehele sales carrière, ongeacht op welk niveau je werkt.

2de Versnelling: Social selling vaardigheden 74%

Social selling en Networking zijn specifieke acquisitie competenties. Omdat ouderwetse cold-calling en walk-ins niet langer doeltreffend zijn en zelden gewaardeerd worden, zijn er andere manieren ontstaan om nieuwe klanten te vinden en nieuwe opportunity's te ontwikkelen. Bij deze vaardigheid meten we in welke mate je effectief gebruik maakt van o.a. sociale media en in hoeverre je netwerkevenementen gebruikt op jacht naar nieuwe kansen.

R. Je Achteruit: Belemmerende overtuigingen

Ieder mens, dus ook sales mensen, hebben belemmerende, vaak onbewuste overtuigingen. Een belemmerende overtuiging is een overtuiging of het geloof dat mensen weerhoudt in het effectief bereiken van hun doelstellingen. Er zijn veel belemmerende overtuigingen in sales. Tijdens sales trainingen wordt er helaas maar weinig aandacht besteedt aan het veranderen van deze "negatieve" Mindset in een positieve. Dat is jammer, want het meest relevante aspect om belemmerende overtuigingen om te zetten in positief gedrag, is je eigen ZELFBEWUSTZIJN. Je lijst met belemmerende overtuigingen is hieronder weergegeven:

- 1 Om succesvol te zijn in sales: Het is belangrijk dat mijn klanten mij sympathiek vinden

3de Versnelling: Kwalificatievaardigheden

40%

Zodra een saleskans is gespot zijn kwalificatie- & beoordelingsvaardigheden, belangrijke competenties die je helpen om jouw sales effectiviteit te verbeteren. Wanneer je weet voor welke kansen je moet gaan, met welke beslissers je contact moet leggen, wie de concurrentie is en wat je kansen zijn om te winnen, geeft die kennis jou de voorsprong die je nodig hebt om je doelen te realiseren.

4de Versnelling: Value & Solution selling vaardigheden

39%

Value & Solution selling is gericht op de identificatie van een klantprobleem en de techniek hiervoor om oplossingen voor te stellen die bestaan uit een mix van diensten en producten met een grotere toegevoegde waarde voor de klant. Vanwege trends als Digitale transformatie, hebben klanten vroegtijdig veel meer kennis over de producten en diensten die ze nodig hebben en daardoor zijn naar potentiële leveranciers steeds meer gericht op prijzen en kortingen. Deze vaardigheden richten zich op het beter kunnen verkopen van oplossingen & waarde voor klanten. Value & Solution Selling helpt hierbij om het Discount Dilemma weg te houden en geeft nieuwe munitie in de strijd tegen op korting gerichte inkopers.

5de Versnelling: Consultatieve verkoop vaardigheden

53%

Consultatieve verkoop is de verkooptechniek die zich richt op hoe de deal of business case er voor de klant uit ziet in plaats van wat er wordt verkocht. In tegenstelling tot value selling (zie 4) zijn sales mensen die Consultatieve verkoopvaardigheden gebruiken meer gericht op de problematiek en uitdagingen van klanten in hun markten. Goede consultatieve verkopers zijn beter in staat de vraag achter de vraag te achterhalen, terwijl de 'value sellers' zich meer richten op de waarde van hun producten en diensten voor de klant. Om doeltreffend te zijn moeten consultatieve verkopers in staat zijn om empathische relaties te bouwen; deze relaties zijn gebaseerd op wederzijds vertrouwen en gedeelde verantwoordelijkheid. Juist hierdoor zijn ze beter in staat kritische vragen te stellen en de redenen achter de behoefte goed te analyseren.

6de Versnelling: Het verkoopproces & CRM

34%

Het verkoopproces kan worden gedefinieerd als een systeem dat er voor zorgt dat relevante informatie beschikbaar is, waardoor sales mensen beter in staat zijn te sturen op deals, winkansen en conversieratio's in hun 'funnel'. Het Sales proces geeft hierbij een helder overzicht van alle deals in de diverse fases tijdens de verkoopcyclus. Dit is vanaf het eerste contact tot de uiteindelijke order of sluiten van een contract en service management.

Een goed beschreven en gedocumenteerd Salesproces is hiermee een vitaal instrument om je efficiency en effectiviteit te verbeteren. Een belangrijk onderdeel van dit proces is het beheren van alle relevante klantgegevens in een CRM (Customer Relationship Management) systeem.

7de Versnelling: Onderhandelen & deals sluiten

47%

Bijna klaar en je kan de winst al ruiken. Uiteindelijk schakel je nu door naar de 7e versnelling en dat zijn de finale onderhandelingen om de deal of het contract te sluiten. Dit is het moment waarop je de regelrechte confrontatie aangaat met de inkoopafdeling of de budgethouder om een overeenkomst te bereiken waarin iedereen zich kan vinden. Zelfs ervaren sales professionals die voldoende training hebben gekregen, blijven dit desondanks lastig vinden. Deze 7e versnelling is daarmee de enige fase die er feitelijk voor zorgt dat je je doelen bereikt. Met deze competentie meten we hoe goed je de onderhandelingsposities kunt beoordelen en hoe goed je in staat bent om toe te werken naar een win-win oplossing voor beide partijen. Het verbeteren van deze vaardigheid heeft een directe impact op de hoeveelheid deals die je afsluit tijdens de verkoopcyclus en daarmee de winstbijdrage voor je organisatie.

8ste Versnelling: Farming; Service & Account management vaardigheden

13%

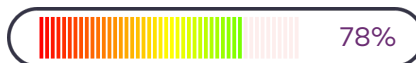
Service & Account management richt zich op de verbetering van klanttevredenheid en het verlagen van de klant-retentie. Nadat een nieuw contract is getekend en de levering is geschiedt, begint de fase om het account te laten groeien en verder uit te bouwen. Omdat de acquisitie kosten hoog zijn en een groter zakelijk risico vormen, is het zinvol om je te concentreren op de ontwikkeling van bestaande accounts om zo te proberen de "share of wallet" te verhogen en schaalvoordelen te realiseren.

Een strategie om via bestaande klanten je omzet te laten groeien wordt ook wel 'Account Referrals' genoemd. Een voorbeeld hiervan is wanneer bestaande klanten zo enthousiast worden dat ze jouw bedrijf aan hun vrienden en goede relaties aanbevelen.

Net als bij de sales attitudes geeft de uitslag je score weer ten opzichte van de gemiddelde sales populatie (weergegeven als een 'Bell Curve'). Je kunt bij deze vaardigheden (versnellingen) het beste zoeken naar potentiële verbeterpunten die belangrijk zijn voor je rol en functie. Je kunt deze vaardigheden echter pas succesvol ontwikkelen als je Sales Mindset (je Sales Drives & Attitudes) al voldoende is ontwikkeld.

Ontwikkeling & Acceleratie

Ontwikkel potentieel



Deze score bestaat uit je bereidwilligheid en openheid om nieuwe initiatieven te ontplooien. Daarnaast je vermogen en wil om zowel je sales mindset als je sales competenties verder te ontwikkelen. Vaak scoren senior sales-professionals hier lager dan relatief jongere en minder ervaren collega's. Het is belangrijk om te beseffen dat voor ontwikkel potentieel de al opgedane ervaring of ontwikkelde vaardigheden niet meetellen. Een goed begrip van het ontwikkelingspotentieel helpt bij het samenstellen van een goed sales team en het kiezen van de juiste ontwikkelingsprioriteiten.

Ambitie



Je ambitie om je carrière in sales verder te ontwikkelen.

Professionele Hygiëne



Hiermee wordt de mate en neiging tot professionaliteit en het werken en naleven van gestandaardiseerde werkprocedures, bedoeld. Met een hoge mate van Professional Hygiëne wordt je sneller beschouwd als eerlijk (je komt je afspraken na) en krijg je sneller een stem in ethische en persoonlijke kwesties. In sales zie je bij een hoge mate van Professional Hygiëne vaak een grondige voorbereiding, wordt er nagedacht over de consequenties voordat er besloten wordt en worden risico's zoveel mogelijk vermeden.

Ervaring



Voor starters in sales is dit minder relevant, maar een specifieke kennis van de industrie of sector kan bepalend zijn om de concurrentie te verslaan.

Reputatie



Je reputatie in bepaalde markten of segmenten, vormt ongetwijfeld een belangrijk onderdeel van het te verwachten resultaat dat je zult halen. Een goede reputatie betekent meestal kortere sales-cycli, je zit eerder aan tafel waar de besluiten worden genomen, betere toegang tot het besluitvormingsorgaan en dus een grotere kans om de deal te sluiten.

Consistentie score



De consistentie van je antwoorden wordt op 2 manieren gemeten:

- De tijd die nodig was om de vragenlijst in te vullen
- De mate waarin gelijkkluidende vragen consistent zijn ingevuld

In totaal is je Consistentiescore 85%.

Over dit Rapport

Hoe te lezen

Omdat er veel nuttige informatie in het rapport staat, krijg je volgens onze ervaring de beste resultaten als je de volgende tips meeneemt:

- Wanneer je voor het eerst het rapport doorneemt, kies dan maximaal drie dingen die je wilt ontwikkelen en één ding dat je wilt behouden. Als je je aandacht richt op drie ontwikkelpunten is de kans groter dat je in deze gebieden echt gaat groeien.
- Voor onderdelen die je niet direct bij jezelf herkent, geef het eerst wat tijd om erover na te denken. Bespreek de feedback met mensen die jou goed kennen en vraag hen of zij dit herkennen, soms kun je een blinde vlek hebben ontwikkeld voor bepaalde gebieden.
- Het rapport is gebaseerd op je eigen antwoorden, dus hoe eerlijker je de vragen heb beantwoord, hoe beter het rapport je kan helpen richting te geven aan jouw ontwikkelingsactiviteiten.
- Als je na enige tijd vindt dat je je in bepaalde gebieden hebt ontwikkeld, dan kan het een goed idee zijn om de vragenlijst opnieuw in te vullen zodat je je vooruitgang kunt meten.

Disclaimer

Dit rapport is samengesteld op basis van de antwoorden die zijn gegeven op de vragen die we hebben gesteld. Hoewel wij zorgvuldig en zo objectief mogelijk de vragenlijst ontworpen hebben, kunnen we de eerlijkheid waarmee de vragen zijn beantwoord niet volledig garanderen. De resultaten zijn in eerste instantie voornamelijk bedoeld voor ontwikkelingsdoeleinden. In gevallen waarin deze vragenlijst voor selectie doeleinden wordt gebruikt, mag de selectie nooit uitsluitend plaatsvinden op basis van deze resultaten. Omdat alle dimensies die we meten in principe kunnen worden ontwikkeld, getraind of geleerd, kan er geen voorspelling worden gedaan over de toekomstige relevantie van de resultaten. Bepaalde dimensies kunnen worden ontwikkeld naar hogere niveaus, zelfs in korte perioden. En zonder regelmatig gebruik, kunnen sommige van deze dimensies dalen tot lagere niveaus in de toekomst.

Sales Evaluatie Rapport

v2.3

Copyright 2020 SalesStep B.V.

Dirk Heziuslaan 5 - 5591 AA Heeze - Nederland

Email: info@salestoptics.nl Telefoon: 040 224 03 75

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.