

## Стиль продаж и консультирования



*«Главный признак таланта, - это когда человека знает, чего он хочет»* (Петр Капица)

Умение привлекать людей, понимать их потребности, успешно выстраивать с ними отношения - это ключевые качества, наличие которых не просто выявить.

Методика анализа CAPTain Smart «Продажи/Консультации» с минимальными издержками покажет индивидуальный стиль продаж и консультирования личности, насколько она предрасположена к работе в сбыте, какие навыки ей следует развивать.

CAPTain Sales «Продажи/Консультации» предоставляет важную информацию в отношении таких факторов успеха в контакте с клиентами, как:

- Имеет ли личность талант для работы с клиентами?
- Подходит ли она больше для долгосрочного сопровождения клиента, или по ее личностным характеристикам она будет более успешна при заключении сделок?
- Достаточно ли личность амбициозна и целенаправленна?

Результаты по CAPTain Sales «Продажи/Консультации» являются основой для принятия продуманных менеджерских решений, помогают целенаправленно подготавливать и проводить мероприятия по развитию навыков продаж как в рамках группового тренинга, так и индивидуального коучинга.

### Отдача методики:

- Подбор подходящих кандидатов, имеющих потенциал к продажам и консультированию.
- Оптимальные кадровые решения в работе с менеджерами по продажам в зависимости от специфики продукта или услуги, этапа и индивидуального стиля продаж.
- Профессиональная поддержка развития таких ключевых качеств, как целенаправленность, умение принимать решения и активность.
- Укрепление у сотрудников уверенности в себе и снижение стресса в работе с клиентами.

**Область применения:** Подбор продавцов, командная работа, развитие и обучение

**Целевые группы:** руководители и сотрудники в продажах, консультанты, тренеры

**Формат вопросника:** 183 парных выборов

**Время обработки:** 30 минут

**Методики и отчеты:** на 8 языках, включая русский, немецкий, английский

## Примеры применения

Показатели объемов продаж при подборе новых продавцов

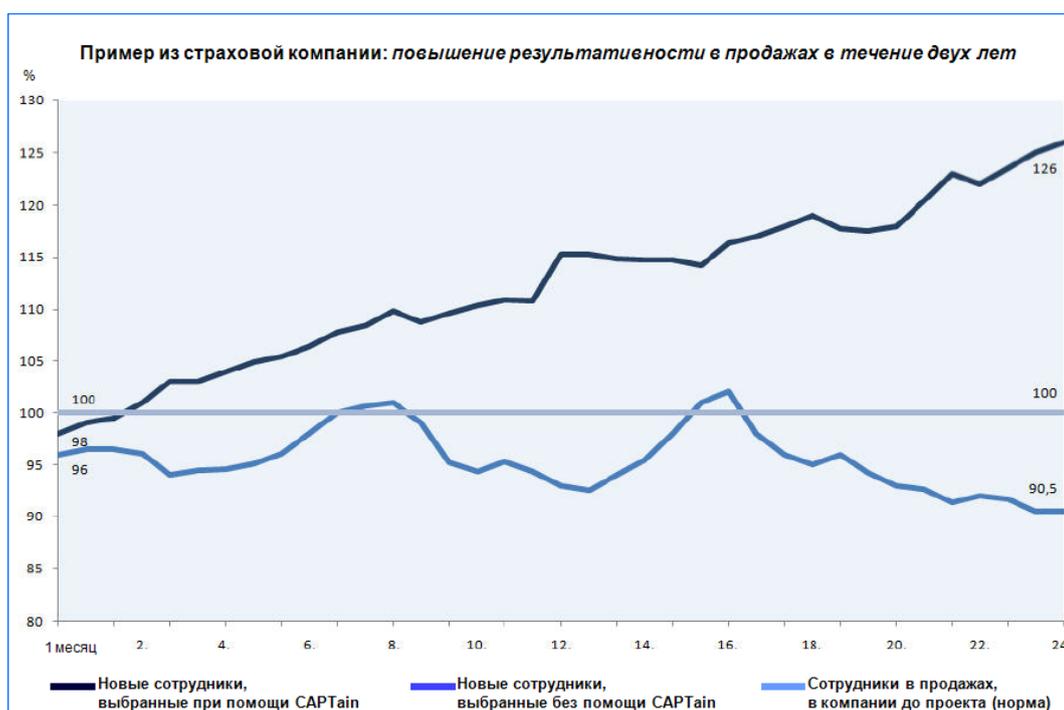
Особенность нашей психометрии в том, что они позволят определить наличие талантов к продажам даже у кандидатов, которые никогда не занимались продажами. Это очень важно! Через продажи проходит очень много людей, так как в них большая текучесть кадров. Как раз из-за того, что в продажах занято много людей без потенциала к этой деятельности.

Желаете существенно повысить оборот в сбыте? Учитесь у успешных компании.

Вот реальный кейс из практики, где были задействованы наши технологии:

**Пример:** Измерение отдачи от психометрии с диагностикой компетенций на фоне сравнения объема продаж (KPI) у трех групп продавцов в компании клиента, в течении двух лет:

1. Новых сотрудников, подобранных по методике тестирования CAPTain Compact®
2. Новых сотрудников, подобранных без методик тестирования CAPTain Compact®
3. Сотрудников в продажах, которые работали в компании до проекта, как норма 100%



Результаты измерений по истечению двух лет:

- у сотрудников, подобранных по результатам CAPTain объем продаж равнялся 126%, от 100%
- в то время как у сотрудников, подобранных без CAPTain - 95,5%.

Использование методик психометрии повысило объем продаж на 35%!

За 30 минут определяется потенциал кандидата или сотрудника к продажам.