

Rapport Sales Assessment

Naam	Jan Voorbeeld
Adviseur	Voorbeeld Adviseur
Datum	21-12-2020





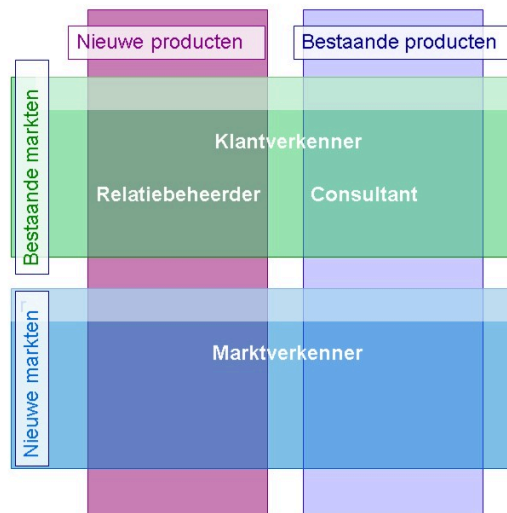
Inleiding

De scores in deze rapportage zijn gebaseerd op de antwoorden die gegeven zijn bij het maken van de persoonlijkheids- en drijfverenvragenlijst. In dit rapport onderscheiden we vier salesrollen: Marktverkener, klantverkener, consultant en de relatiebeheerder. Iedere salesrol is afhankelijk van meerdere competenties, en iedere competentie is afhankelijk van meerdere kenmerken uit de beide vragenlijsten. De scores geven aan in hoeverre de competenties die benodigd zijn in een salesrol, in aanleg aanwezig zijn.

Het rapport begint met een samenvatting van de resultaten. Vervolgens worden per salesrol uw scores op de daarbij behorende competenties weergegeven. Het rapport eindigt met een weergave van uw teambijdragen.

In de bespreking van de vier salesrollen wordt het Ansoff model voor het formuleren van groeistrategieën meegenomen. Dit model verbindt twee belangrijke strategieën aan elkaar (producten en markten). Zo kan er nagedacht worden over de strategische ontwikkeling van een bedrijf in een markt.

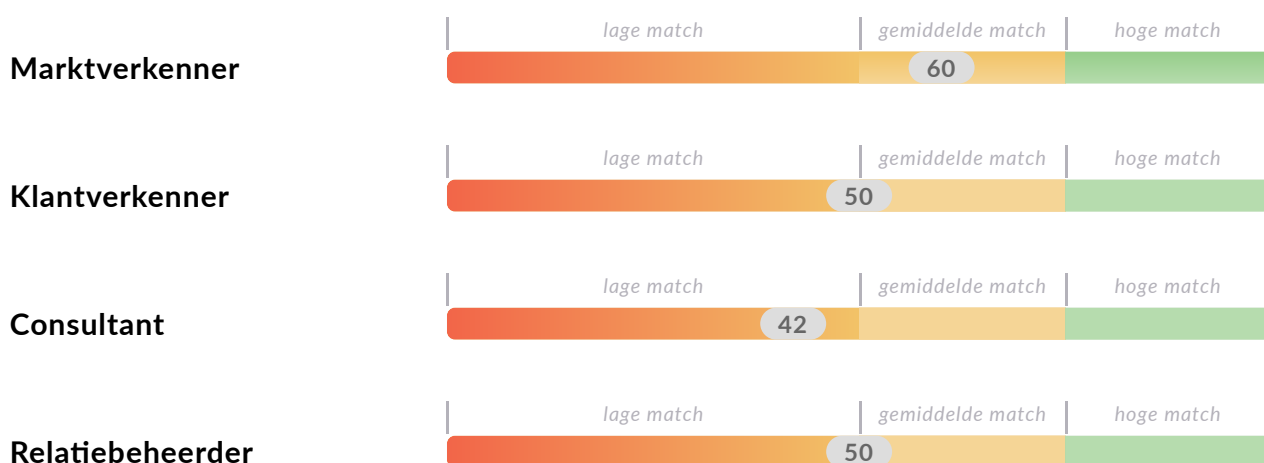
Een marktverkener zal zich met name in nieuwe markten gaan bevinden. Hij zal zich daar bezig houden met het vinden van kansen voor het huidige productenportfolio maar ook kijken of er kansen liggen voor nieuwe producten. De klantverkener daarentegen zal zich binnen de huidige markt richten op het vinden van kansen voor de huidige of nieuwe producten. Een consultant zal de deal willen sluiten in de huidige markt en met het huidige productenportfolio. De relatiebeheerder zal binnen de huidige markt en bij bestaande klanten op zoek gaan naar nieuwe kansen en mogelijkheden.





Samenvatting Sales Assessment

Uw totaalscore op de salesrollen



Competentiescores

Competentie	Definitie	Ontwikkelbaarheid
Initiatief	In staat zijn om zaken te initiëren, uit zichzelf doelmatig actie kunnen ondernemen.	Gemakkelijk
Flexibiliteit	Kan door te wisselen van gedragsstijl doelgericht en effectief optreden onder verschillende en veranderende omstandigheden.	Kost enige inspanning
Resultaatgerichtheid	Gedreven zijn concrete doelen en resultaten te bereiken.	Kost enige inspanning
Klantoriëntatie	In staat zijn om zich in te leven in en te reageren op de behoeften van een klant.	Kost enige inspanning
Overtuigingskracht	In staat zijn anderen mee te krijgen met een bepaald standpunt, voorstel of idee.	Gemakkelijk
Onderhandelen	In staat zijn wederzijdse belangen en standpunten af te tasten om tot een voor alle partijen geaccepteerde overeenkomst te komen.	Kost enige inspanning
Voortgangscntrole	In staat zijn om eenmaal geïnitieerde zaken te volgen, op voortgang te controleren.	Kost enige inspanning
Sensitiviteit	In staat zijn signalen van anderen aan te voelen en daar adequaat op in te spelen.	Kost enige inspanning
Relatiebeheer	Gedreven zijn concrete doelen en resultaten te bereiken.	Kost enige inspanning
Assertiviteit	Komt op voor eigen meningen, ook als er vanuit de omgeving druk op wordt gelegd.	Gemakkelijk
Probleemanalyse	Het signaleren van problemen en herkennen van belangrijke informatie om zo verbanden te leggen tussen gegevens.	Kost enige inspanning
Doorzettingsvermogen	Erop gericht zijn, ondanks tegenslagen, eenmaal	Kost enige



	begonnen zaken te volbrengen.	inspanning
--	-------------------------------	------------

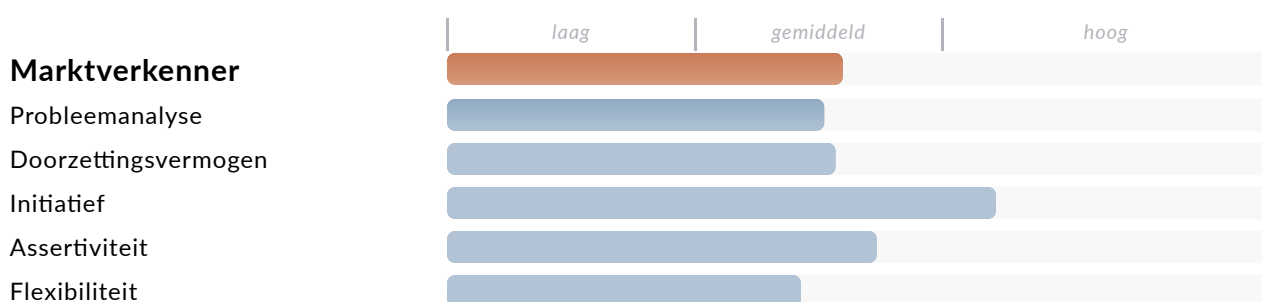


Marktverkenner

Definitie



In de rol van marktverkenner ben je bezig met het zoeken van kansen in de markt en het aanboren van nieuwe markten. Mensen die hoog scoren op deze rol vinden het leuk om gaten in de markt te ontdekken en om kenmerken en wensen van nieuwe klantgroepen te analyseren. De marktverkenner zal zich met name bezig houden met het verkopen van bestaande producten op nieuwe markten.



Opmerkingen bij uw scores

Probleemanalyse

Om een goede indruk te krijgen van wat verschillende marktsegmenten nodig hebben is probleemanalyse noodzakelijk. U scoort gemiddeld op deze competentie. Dit houdt in dat u doorgaans voldoende in staat bent om hoofd- en bijzaken van elkaar te onderscheiden, en dat het u voldoende lukt om informatie op te nemen uit verschillende bronnen. Verder vraagt u voldoende door zodat u achterliggende oorzaken en problemen kunt blootleggen. Hierdoor bent u van nature voldoende in staat om overzicht te krijgen van wat er in nieuwe markten nodig is om succesvol te zijn.

Doorzettingsvermogen

Het constant afspeuren van de markt om in te kunnen spelen op nieuwe kansen vergt doorzettingvermogen. Uit het assessment blijkt dat u gemiddeld scoort op deze competentie. Het lukt u in voldoende mate om telkens op zoek te gaan naar nieuwe mogelijkheden zonder dat daar wellicht een concreet resultaat behaald wordt. Het niet behalen van concrete resultaten zal lange tijd niet ten nadele zijn voor uw doorzettingsvermogen maar naar verloop van tijd zult u toch wel een concreet resultaat willen bereiken.

Initiatief

Een marktverkenner houdt zich onder andere bezig met het genereren van nieuwe business en het op eigen initiatief opzetten van sales acties. Uit uw score blijkt dat u geen moeite heeft met het tonen van initiatief. U bent van nature geneigd om vanuit uzelf actie te ondernemen en u initieert acties op basis van wat u in de omgeving heeft waargenomen. Over het geheel genomen reageert u sterk op kansen in de markt.

Assertiviteit

Als marktverkenner is het belangrijk om je gedachten en meningen op gepaste en eerlijke wijze te uiten. U scoort gemiddeld op deze competentie. Dit houdt in dat het u weinig moeite kost om voor uw eigen belangen op te komen en dat u uw standpunten over het algemeen naar voren brengt op een manier die bij de situatie past.



Flexibiliteit

Tevens moet je als marktverkenner doelgericht en effectief kunnen optreden onder veranderende omstandigheden. Uit uw score blijkt dat u kunt omgaan met veranderingen. Wel kunt u moeite hebben om te schakelen en om uw gedragsstijl aan te passen als uw huidige aanpak niet effectief blijkt te zijn.

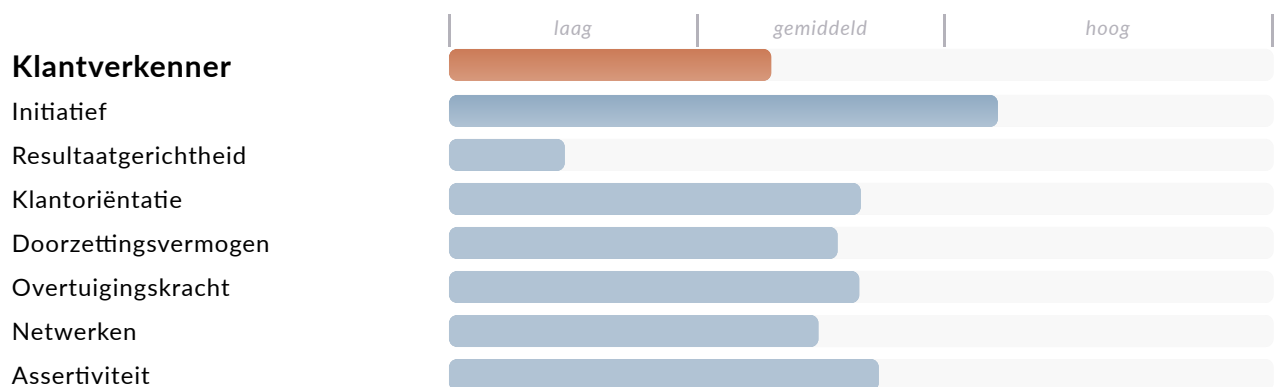


Klantverkennen

Definitie



In de rol van klantverkennen ben je bezig met het openen van deuren en het opdoen van nieuwe contacten. Mensen die hoog scoren op deze rol vinden het leuk om nieuwe klanten te benaderen en deïnen dan ook niet terug voor koude acquisitie. De klantverkennen zal zich met name richten op het aanbieden van de bestaande productenportfolio in de bestaande markt.



Opmerkingen bij uw scores

Initiatief

Een klantverkennen houdt zich onder andere bezig met het openen van deuren en toont initiatief om nieuwe mensen te ontmoeten en te spreken. Uit uw score blijkt dat u beschikt over het tonen van initiatief en dat u in staat bent om sales acties te initiëren die uw netwerk zullen vergroten. Dit is de eerste essentiële stap in de richting van het openen van nieuwe deuren.

Resultaatgerichtheid

Tevens is het als klantverkennen belangrijk om gedreven te zijn om concrete doelen en resultaten te behalen. Op dit onderdeel scoort u beneden gemiddeld, dit houdt in dat u moeite heeft om duidelijke doelen te stellen. U bewaakt onvoldoende de voortgang en kunt weinig kritisch zijn op uw prestaties.

Klantoriëntatie

Op het gebied van klantoriëntatie scoort u gemiddeld. U bent tamelijk sensitief ingesteld en kunt hierdoor doorgaans goed reageren op de behoeften van de klant.

Doorzettingsvermogen

De klantbeheerder zal veel moeten zaaien voordat er geoogst kan worden. Hiervoor is doorzettingsvermogen nodig. Niet ieder nieuw contact zal een nieuwe klant opleveren. Uit uw score blijkt dat u in voldoende mate blijft doorzetten. Waarschijnlijk bent u iemand die heel lang kan blijven zaaien maar op een gegeven moment wilt u ook wel het resultaat van uw werk zien.

Overtuigingskracht

Om nieuwe deuren te kunnen openen moet je over voldoende overtuigingskracht beschikken. Bij u lijkt deze



competentie in voldoende mate aanwezig te zijn. U bent over het algemeen in staat om door middel van overtuigende argumenten bij potentiële klanten aan tafel te komen.

Netwerken

Netwerken is een belangrijk onderdeel van het werk van de klantverkenner. U scoort gemiddeld op deze competentie. Van nature beschikt u dus voldoende over de drive om nieuwe contacten op te doen en om relaties actief te onderhouden.

Assertiviteit

Een aanvallende, assertieve houding is van belang in deze rol. Uw scoort op gemiddeld op de competentie assertiviteit.

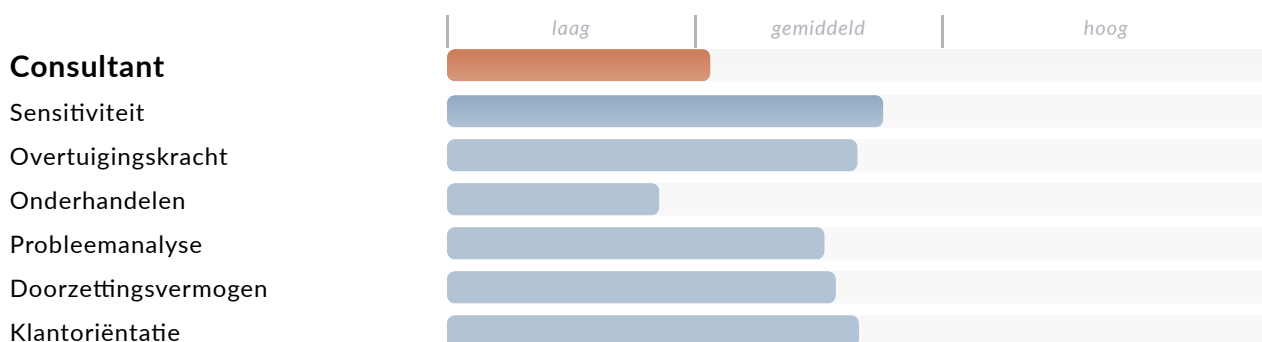


Consultant

Definitie



In de rol van consultant ben je erop gericht om de behoeften van klanten in kaart te brengen en daar een passende oplossing voor te vinden. Mensen die hoog scoren op deze rol vinden het leuk om voor klanten op onderzoek uit te gaan naar een passend aanbod om zo een opdracht binnen te halen. Als consultant ben je met name bezig om de bestaande producten in te passen bij nieuwe klanten in een bekende markt. Soms kan het echter zo zijn dat de huidige producten niet goed aansluiten bij de wensen van de klant. In dat geval moet een consultant ook met nieuwe producten kunnen komen.



Opmerkingen bij uw scores

Sensitiviteit

U scoort gemiddeld op de competentie sensitiviteit. Mensen die gemiddeld scoren op deze competentie kunnen vaak voldoende de behoeften van de klant in kaart brengen en deze behoeften verwerken tot een oplossing voor de betreffende klant. Het blijft echter wel belangrijk om aan deze competentie te werken, mensen die hoger scoren op sensitiviteit hebben meer kans op succes tijdens gesprekken en onderhandelingen.

Overtuigingskracht

Om de deal te kunnen sluiten moet je over voldoende overtuigingskracht beschikken. Uit uw score blijkt dat u gemiddeld scoort op deze competentie. Het lukt u veelal om standpunten te beargumenteren en om weerstand om te buigen.

Onderhandelingsvaardigheid

Verder kunnen we zeggen dat u gemiddeld scoort op de competentie onderhandelen. U kunt op basis van de argumenten van de ander voldoende uw eigen standpunten onderbouwen. Het lukt u over het algemeen ook om uw standpunten duidelijk over te brengen. Hierdoor komt u tijdens de onderhandeling relatief sterk over.

Probleemanalyse

Het omzetten van de klantbehoeften naar een juist aanbod voor de klant die een oplossing biedt voor een probleem, vergt probleemanalyse. U scoort gemiddeld op deze competentie. Het kost u doorgaans niet veel moeite om een probleem uiteen te rafelen om zo inzicht te krijgen in waar de klantvraag echt zit. Hierdoor kunt u in voldoende mate klanten een passend aanbod doen.

Doorzettingsvermogen

Als consultant is het van belang dat je krachtig blijft vasthouden aan je ideeën of acties tenzij dit redelijkerwijs niet haalbaar is. Uit uw scores blijkt dat u gemiddeld scoort op deze competentie. U heeft er over het algemeen



geen moeite mee om door te zetten totdat uw doel bereikt is al kan het ook wel eens voorkomen dat u voortijdig opgeeft. Verder laat u zich niet snel door kritiek of tegenargumenten van anderen van uw ideeën afbrengen.

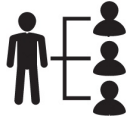
Klantoriëntatie

Op het gebied van klantoriëntatie scoort u gemiddeld. U bent tamelijk sensitief ingesteld en kunt hierdoor doorgaans goed reageren op de behoeften van de klant.

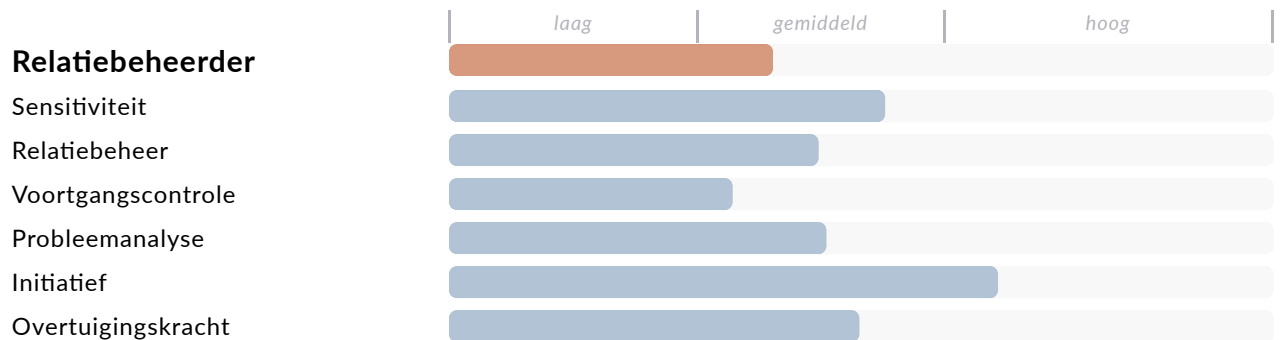


Relatiebeheerder

Definitie



In de rol van relatiebeheerder onderhoud je het contact met de klant en ben je op de hoogte van wat je klant bezig houdt en wat zijn business is. Je hebt er een oog voor om op het juiste moment in te spelen op nieuwe kansen die zich bij klanten voordoen. Mensen die hoog scoren op deze rol vinden het leuk om zich te verdiepen in de klant en zijn constant bezig met zoeken van nieuwe kansen. Een relatiebeheerder zal zich, naast het blijven aanbieden van de bestaande producten bij bestaande klanten, ook bezig houden met cross selling: het aanbieden van nieuwe producten bij de bestaande klantenpopulatie.



Opmerkingen bij uw scores

Sensitiviteit

Door uw gemiddelde score op sensitiviteit kunnen we zeggen dat het u over het algemeen redelijk lukt om een relatie met de klant op te bouwen. Klanten zullen u geïnteresseerd vinden en het idee hebben dat u de behoeften van hun organisatie herkent. Door middel van deze competentie zal het kunnen inspelen op probleemgebieden bij klanten, niet tot nauwelijks een probleem zijn.

Relatiebeheer

Een goede relatiebeheerder gaat op constructieve wijze een relatie aan met een klant en onderhoudt dit contact. Uit uw gemiddelde score op deze competentie blijkt dat het beheren van de relaties met klanten u redelijk lukt.

Voortgangscontrol

Wanneer de deal is gesloten is het belangrijk om de voortgang bij de klant te blijven controleren. Wordt er bijvoorbeeld op de juiste manier geïmplementeerd of wordt het product goed toegepast, kan de klant ermee uit de voeten? U scoort gemiddeld op deze competentie. Dit houdt in dat u voldoende zicht heeft op hoe een (nieuwe) klant het product toepast en dat u afwijkingen kunt signaleren om zonodig bij te sturen. Blijf echter wel de juiste prioriteiten stellen zodat u tijd over blijft houden om de voortgang te bewaken.

Probleemanalyse

Om de relatie met klanten uit te bouwen is het van belang dat er scherp gekeken blijft worden naar mogelijke nieuwe problemen en de oplossingen hiervoor. Als we kijken naar de competentie die hierbij noodzakelijk is, probleemanalyse, zien we dat uw score daar gemiddeld op is. Hierdoor kunt u in voldoende mate omgaan met informatie waaruit nieuwe kansen kunnen voortkomen. Ook zult u doorgaans kritisch genoeg doorvragen en het probleem grotendeels boven tafel krijgen en daarop inspelen met nieuwe aanbiedingen.



Initiatief

In de rol van relatiebeheerder is het tonen van initiatief een belangrijke competentie. U laat een boven gemiddelde score zien op deze competentie. Over het geheel genomen kunnen we zeggen dat u initiatief neemt in het onderhouden van klantcontact, ook als er zich bij klanten nieuwe kansen voordoen.

Overtuigingskracht

Om in te spelen op nieuwe kansen die zich bij klanten voordoen is het van belang om over overtuigingskracht te beschikken. U bezit deze competentie in voldoende mate. Door uw argumenten te presenteren kunt u klanten veelal overtuigen van de oplossingen die u ziet voor probleemgebieden.



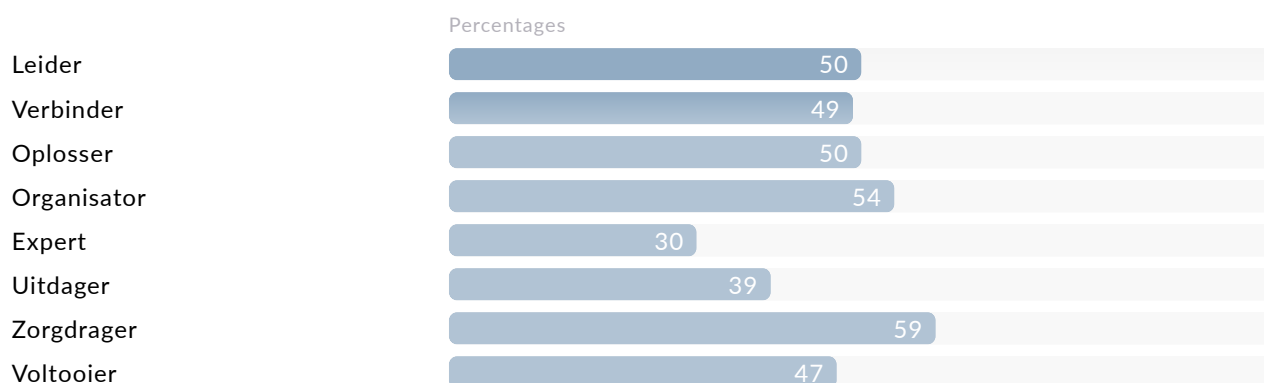
Teambijdragen

Teamleden kunnen verschillende bijdragen leveren aan teamprestaties, op verschillende vlakken en mogelijk op verschillende momenten. Op basis van uw persoonlijkheidsprofiel kan een verwachting worden uitgesproken over de mate waarin bepaalde teambijdragen door u geleverd worden. Dit is te zien als het talent dat u heeft om deze bijdrage te leveren.

Uw belangrijkste teambijdrage is:

Zorgdrager: Is betrokken bij het team, hecht daar belang aan en zet zich volledig in.

Uw resultaten



Korte beschrijving Teambijdragen

- Leider** Leidt besprekingen, stelt doelen en moedigt teamleden aan deze te bereiken.
- Verbinder** Zorgt voor samenhang en onderlinge verbondenheid binnen het team.
- Oplosser** Biedt oplossingen voor problemen en heeft een creatieve, originele inbreng in het team.
- Organisator** Organiseert de werkzaamheden van het team en is scherp op details.
- Expert** Brengt specifieke, specialistische kennis en ervaring in het team.
- Uitdager** Durft zaken ter discussie te stellen en risico's te benoemen.
- Zorgdrager** Is betrokken bij het team, hecht daar belang aan en zet zich volledig in.
- Voltooier** Is er op gericht zaken te voltooien, is betrouwbaar in het afmaken van eigen taken en het werk van anderen.