

Sales Indicator™



O **Profiles Sales Indicator** é uma ferramenta que avalia se um candidato (ou colaborador) se enquadra numa função comercial/vendas de determinada Organização.

É usado principalmente na **seleção, integração e gestão de comerciais e gestores de contas**.

Permite prever sete comportamentos críticos para a função: **prospecção, fecho da venda, relutância aos primeiros contactos, iniciativa própria, trabalho em equipa, criar e manter relações, recompensas valorizadas**.

Porquê avaliar os comerciais ?

Alguns benefícios:

- Otimizar a capacidade de concretização de resultados e objetivos.
- Maximizar a produtividade.
- Manter e melhorar as relações com os clientes.

Como funciona?

Previamente à avaliação dos candidatos, desenvolve-se um **modelo de desempenho para a função**, que será utilizado para comparar os candidatos com os perfis de referência.

Uma vez estabelecido o modelo de desempenho, o questionário é preenchido pelos candidatos através da internet, num tempo de resposta máximo de 45 minutos.

Que informação é disponibilizada?

Os relatórios permitem avaliar as qualidades necessárias para um bom desempenho numa função específica de vendas – competitividade, auto-confiança, persistência, energia e orientação para vendas.

Definem um modelo de comparação de desempenho e criam um guião de entrevista para ajudar na contratação e desenvolvimento de comerciais.