
Scientific Sales Selection

Rekrytera och anställ effektiv säljpersonal



Confident Approach 2014

Introduktion

Syftet med den här kursen är att hjälpa företag att förbättra sin förmåga att rekrytera och anställa högpresterande säljare. Principerna som presenteras i den här kursen går att applicera och använda med vilket psykologiskt utvärderingsverktyg som helst. Kursen fokuserar dock på att utveckla och ge kunskap om hur SPQ® Gold testen bör användas och tolkas för att hitta högpresterande säljpersonal.

Målgrupp

Scientific Sales Selection är utformad för personer med liten eller ingen tidigare erfarenhet av SPQ® Gold testen. Personer som tidigare kommit i kontakt med SPQ® Gold kan med fördel delta för att repetera och förbättra sina kunskaper i att tolka testen.

Kursdetaljer

- **Kursnamn: Scientific Sales Selection – Rekrytera och anställ effektiv säljpersonal.**
- **Kategori: Professionell utveckling**
- **Underkategori: Försäljning och HR management**
- **Leverantör: Confident Approach**
- **Kursledare: Christer B. Jansson**
- **Kursplats: Villa Pauli, Strandvägen 19, Djursholm, www.villapauli.com**
- **Kurslängd: En heldag**
- **Kursdatum & kurstid: Torsdagen den 13 november 2014, 09:00 – 18:00**

Scientific Sales Selection – kursöversikt

1. Introduktion

- Kursöversikt
- Betydelsen av en Säljorganisation
- Nyckelbegrepp

2. Att rekrytera en säljare: utvärdering

- Betydelsen av att sälja
- Tre viktiga frågor
- Tester som mäter vad någon GÖR resp ÄR
- Två kategorier av psykologiska test
- Kostnads- och konsekvensbaserade test

3. Att rekrytera en säljare: Förutsäga säljprestation

- Pålitlig prediktion om säljframgång
- Funktionella delarna i säljprocessen
- Att förstå The Fear of Self-Promotion – Rädslan att marknadsföra sig själv
- Call-Reluctance - modell och definition
- Att förstå Skenhinder
- Forskning om Call Reluctance/Kontakthinder

4. Att rekrytera en säljare: Identifiera Sales Call Reluctance

- Sales Call Reluctance 12 olika ansikten
- Förekomst av Call Reluctance

5. Att rekrytera en säljare: Utvärdering av testresultat

- SPQ*GOLD – Utvecklingsrapport
- SPQ*GOLD – Assist
- SPQ*GOLD – Riktlinjer för tolkning
- Övriga resurser

Scientific Sales Selection – Kursövningar

I övningarna nedan arbetar deltagarna i mindre grupper.

Övning 1 – Hur man tolkar ett SPQ*GOLD test

- Faktiska fallstudier
- Att avläsa testresultat; fatta beslut om anställning
- Bedömning av bakgrundsinformation

Övning 2 – Att upptäcka Sales Call Reluctance

- Faktiska fallstudier
- Använda färdigheter för att identifiera den rätta profilen
- Bedömning av ytterligare bakgrundsinformation för att fatta urvalsbeslut

Övning 3 – Användning av flera informationskällor

- Faktiska fallstudier
- Tolka Sales Assessment #1
- Tolka Sales Assessment #2

Övning 4 – Att välja de säljare som kommer att prestera bäst

- Champion Scholarship Recognition – Diplom till bästa grupp

Slutligen tilldelas kursdeltagare ett Diplom för genomförd Ackreditering

Kurspris:

- **9.900kr per person**
- **9.000kr per person vid 2 deltagare från samma företag**
- **8.500kr per person vid 3 deltagare från samma företag**

Deltagaravgiften inkluderar: egen SPQ*Gold test, kursmaterial som omfattar Quickstart, Boken om Säljhinder av George W. Dudley och Shannon L. Goodson samt Tolkningsguide, Intervjuhandledning mm.

För mer information samt frågor om om företagsinterna kurser kontakta Inger Melkersson eller Christer B Jansson på 08-446 4940 eller inger@confidentapproach.com

Om Confident Approach

Confident Approach hjälper företag att förbättra sin effektivitet i säljarbetet. Inom fokusområdet försäljning så specialiserar sig Confident Approach på två områden;

- Forskning om psykologiska hinder som kan identifieras vid prospektering och försäljning som många säljare och andra inom kontaktintensiva yrken upplever.
- Att införa beteendeförändrande program som snabbt och effektivt kan eliminera de hinder som tidigare diagnostiserats med hjälp av SPQ*Gold testen.

Ända sedan starten har Confident Approach framgångsrikt balanserat vetenskap, praktisk psykologisk tillämpning, support och kundservice. Allt med syftet att hjälpa företag att öka sin produktivitet. Confident Approach är ett koncept som tillhör Belbin Malta Ltd.

Confident Approach, T10 F19, Tigne Point TP01.Sliema, Malta

www.confidentapproach.com tel 08-446 4940



confidentapproach
Prospecting for the future