



SPI

Sales Potenzial Index

Verkaufstalente schnell
erkennen

Kommerzielle Erfolgs- und
Risikofaktoren auf einen Blick

Objektive und genaue Messung

Die richtigen Fragen beim
Bewerbungsgespräch stellen

Verkaufstalente schnell erkennen

Bessere Verkaufsergebnisse erzielen Sie mit besseren Verkäufern. Mit dem online Sales Potenzial Index (SPI) von HFMtalentindex erfahren Sie innerhalb von 25 Minuten, ob Ihr Kandidat über die richtigen Qualitäten verfügt. Der SPI ist ein vollständig automatisierter Expertenbericht, in dem sofort deutlich wird, ob Sie es mit einem kommerziellen Topper zu tun haben oder nicht. Sie verwenden den SPI, um Verkaufstalente in der Auswahl frühzeitig zu erkennen. Sie gehen mit den richtigen Bewerbern ins Gespräch und nehmen Verkäufer an, die Ergebnisse erzielen.

Kommerzielle Erfolgs- und Risikofaktoren auf einen Blick

Mit dem SPI wissen Sie von Anfang an, welches die kommerziellen Qualitäten und Herausforderungen Ihres Kandidaten sind. Der Bericht lässt auf klare und verständliche Art und Weise erkennen, wieviel Begabung Ihr Kandidat für 11 erforderliche Verkaufskompetenzen hat. Feldstudien haben wiederholt gezeigt, dass diese Kompetenzen die meist vorhersagenden Werte für kommerziellen Erfolg aufweisen.

Mit dem Sales Potenzial Index erkennen Sie schnell die echten **kommerziellen Talente**

SPI

Objektive und genaue Messung

Der SPI basiert auf dem HFMTalentindex Persönlichkeitstest. Der HFMTalentindex Persönlichkeitstest ist ein umfassend validierter Test, aufgebaut auf dem Big Five Modell. Ihr online Assessmentsystem übersetzt dieses Testergebnis automatisch in die Veranlagung wichtiger Verkaufskompetenzen des Kandidaten. Diese Form der Übersetzung beruht auf wissenschaftliche Untersuchung und auf jahrelanger Praxiserfahrung der Organisationspsychologen von HFMTalentindex. Der SPI gibt somit ein zuverlässiges Bild über die kommerziellen Qualitäten ihres Kandidaten. Fundiert, objektiv und genau.

Fragen für das Bewerbungsgespräch nach Maß

Der SPI liefert, in Kombination mit einem Gespräch, das vollständige Bild eines Kandidaten. Der Vorteil vom SPI ist, dass Sie das Bewerbungsgespräch viel gezielter angehen. Sie wissen vorher schon von den Stärken und Schwächen des Kandidaten und können dahingehend zielgerichtet nachfragen. Der Bericht gibt eine praktische Erläuterung aller Kompetenzergebnisse, so dass Sie konkrete Anknüpfungspunkte für das Gespräch haben. Sie erfahren in kurzer Zeit mehr über das kommerzielle Potenzial Ihres Kandidaten.

Handhabung und Vorteile

Auswahl

Wenn Sie auf der Suche nach einem guten Verkäufer sind, möchten Sie sicher wissen, ob ein Kandidat das Talent besitzt, zu verkaufen. Der SPI gibt Ihnen darüber Aufschluss. Sie erhalten objektive und übersichtliche Informationen über kommerzielle Qualitäten und Ausfallrisiken des Kandidaten.

Entwicklung

Der SPI macht Verkaufstalente effektiver durch ihnen einen Einblick in ihre eigenen Stärken und Herausforderungen zu bieten. Der Bericht ermöglicht zielgerichtetes Coaching und Entwicklung. Verkäufer lernen, wie sie ihre Stärke optimal einsetzen können. Sie werden effektiver in dem, was sie von Natur aus gut können: verkaufen.

Laufbahn und Mobilität

Zieht einer von Ihren Mitarbeitern eine kommerzielle Funktion in Erwägung? Der SPI macht deutlich, ob der Mitarbeiter über die richtigen Qualitäten verfügt. Der SPI gibt somit die Richtung der Laufbahn des Mitarbeiters an.

Mehr wissen über den SPI?

info@hfmtalentindex.de

Gesamtes Verkaufstalent



Sozialkompetenz



Kundeorientiertheit



Kommerzieller Drive



Verhandeln

