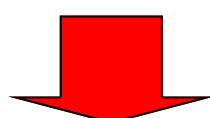
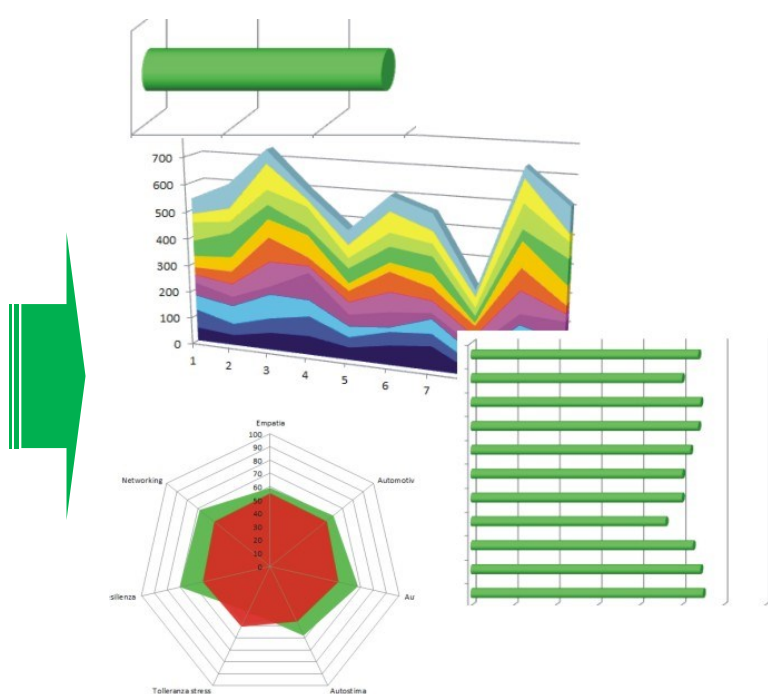


Sales network audit: uno strumento evoluto per trasformare il potenziale ancora inespresso della propria rete di vendita in un incremento di fatturati e profitti.

Attraverso un **diagnostico online** (basato su "The big five- Costa/McCrae) è possibile raccogliere una serie di dati dal proprio sales team, che evidenzino la personalità di vendita, le competenze di vendita, il potenziale di ulteriore sviluppo.

Tali dati vengono aggregati in un **report** che presenta in maniera chiara punti di forza, aree di crescita e **potenziale di ulteriore sviluppo del proprio sales team**, e fornisce indicazioni su come trasformare tale potenziale in risultati concreti.

Inoltre, il report effettua una comparazione tra i dati emersi del proprio sales team e quelli di un panel infrasettoriale di aziende italiane.



Vantaggi del sales network audit

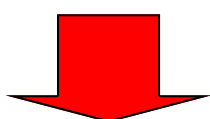


Oggettività ed imparzialità nella valutazione

Informazioni pratiche su come incrementare l'efficacia del proprio sales team

Investimento molto contenuto, con conseguente Roi elevatissimo

"Istantanea" ripetibile ad intervalli di tempo predefiniti per misurare l'incremento di efficacia del sales network



Come viene effettuato il sales network audit

Se ritenuto necessario, viene effettuato un kickoff meeting per facilitare il buy in dell'iniziativa da parte del sales team, per fornire a quest'ultimo tutte le informazioni operative, per rispondere ad eventuali domande di approfondimento e per evidenziarne i vantaggi per ogni venditore



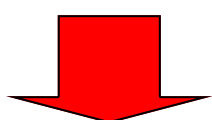
Ad ogni membro del sales team viene somministrato un questionario online, basato sul diagnostico "Big five" (Costa / McCrae) che ne misura la personalità di vendita, le competenze di vendita e il relativo potenziale di sviluppo ancora inespresso



I dati emersi vengono analizzati ed aggregati, e formano l'ossatura di un report per la Direzione committente, che presenta punti di forza, aree di crescita, potenziale di sviluppo ancora inespresso, e ne paragona l'efficacia con quella di un panel infrasettoriale di aziende italiane



Il report, completato da eventuali suggerimenti per incrementare l'efficacia del sales team viene presentato alla Direzione committente, con la quale viene analizzato e commentato in dettaglio



Il sales network audit è il primo passo per cominciare a vendere come i propri competitori non sono ancora in grado di fare



Scrivici ora per un report di prova e per ulteriori informazioni
info@turboformazionevendita.com