

Sales Temperament Assessment™

Sample Report

Candidate:
JOHN DOE

Primary Selling Style:
Social Sales Style



John Doe

Strengths

A person's strengths generally remain that person's strengths regardless of the type of sales position he or she is in.

These people really enjoy competing with others. Like most successful salespeople, these people like people. They understand them and see their point of view. They usually get along well with people. They are friendly and like entertaining others.



John Doe

are usually good
y competing with
nce and achieving

Red Flags

Red flags represent potential problem areas that may have an impact on the person's ability to do the job and should be investigated either with the individual or by doing thorough reference checking.

Our analysis indicates that, for some reason, John's natural competitive nature is lower at this particular time. Being currently unemployed or unhappy in his present job may be the cause.

Our analysis indicates that John often focuses more on people than on achieving results. You may find John is overly social and may waste people's time with idle conversation.

Our analysis indicates John may be having some problems or challenges in the work environment.

ONLINE SALES TEMPERAMENT ASSESSMENT

Una panoramica dello strumento
e dei possibili interventi formativi correlati

www.turboformazionevendita.com

This document by [Gianluigi Olivari](#) is licensed under a [Creative Commons - Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 3.0 Unported License](#)

I marchi Turbo Formazione Vendita® e TheSalesTest.com® appartengono ai rispettivi proprietari

Online Sales Temperament Assessment è uno strumento semplice ed utilizzabile online che:

- Valuta se la persona sia in generale più o meno adatta alla vendita
- Determina quale scenario di vendita sia maggiormente adatto al profilo della persona
- Descrive il "temperamento di vendita" della persona

Nel valutare un possibile percorso di formazione alla vendita, non esiste un altro metodo oggettivo che aiuti la persona a optare per un corso formativo in un'area piuttosto che in un'altra (rinforzare le abilità negoziali, investire su un aumento di energia ed entusiasmo, rafforzare le proprie abilità di gestione delle obiezioni, ...). D'altra parte, partecipare ad un seminario, magari prestigioso e costoso, e poi accorgersi a posteriori che non era ciò di cui si aveva bisogno, è frustrante. Parimenti, assumere un venditore, e poi accorgersi nel tempo che non performa come si desidera, è parimenti frustrante. In entrambi i casi si sperperano quattrini e tempo, oltre che profitto non realizzato.

L'Online Sales Temperament Assessment è un test di competenze di vendita progettato per misurare le abilità di base, che fanno un venditore di successo:

- Competitività
- Socialità
- Energia e determinazione
- Indipendenza e imprenditorialità

A questo punto, è utile effettuare un distinguo tra "temperamento", "carattere" e "personalità".

Il *temperamento* (Jaspers <http://it.wikipedia.org/wiki/Jaspers>) viene utilizzato per indicare gli aspetti innati dell'individuo, presenti fin dalla nascita. Possiamo paragonarlo al bios di un computer.

Il *carattere*, così come definito da Galimberti (http://it.wikipedia.org/wiki/Umberto_Galimberti) è una configurazione relativamente permanente di un individuo, alla quale ricondurre tutti gli aspetti tipici ed abituali del suo comportamento. Possiamo paragonarlo al sistema operativo di un computer.

Per finire, possiamo definire la *personalità* come la più o meno stabile organizzazione dell'intelletto e del fisico di una persona, che determina il suo adattamento totale all'ambiente (Eysenck, le dimensioni personologiche, http://it.wikipedia.org/wiki/Hans_Eysenck). E' simile ai vari applicativi installati in un computer.

Il temperamento viene definito al momento della nascita, ed è importante che una persona posseda il giusto temperamento per la vendita.

Se questa persona possiede un temperamento addatto alla vendita, è naturale che, esercitando questo difficile mestiere, produca buoni risultati. Diversamente, con attività formative, spesso si possono colmare, tutto o in parte, le eventuali lacune esistenti.

L'online sales temperament assessment misura quindi quelle caratteristiche di base di temperamento, carattere e personalità che rendono una persona più o meno adatta a svolgere un'attività commerciale.

Usando una scala da 1 a 10 lo strumento, nella sezione "A measure of sales success and suitability" fornisce indicazioni di quanto il candidato sia probabilmente abile nella vendita in generale, e di quanto lo sia nel contesto di vendita che gli è proprio. Inoltre, le due voci di cui sopra si combinano per fornire un quadro generale relativamente a:

- Potenziale posseduto da top performer
- Potenziale posseduto da buon performer
- Potenziale posseduto da sufficiente performer, se convenientemente formato
- Potenziale posseduto da sufficiente performer, qualora benefici di guida, supporto, formazione / coaching di vendita, intenso desiderio di riuscire e determinazione

Nessun altro strumento fornisce queste informazioni in modo così preciso e pragmatico.

Nella sezione "Detailed report" fornisce:

- La descrizione particolareggiata dello stile di vendita predominante della persona
- La mappatura dei punti di forza e di debolezza di questo stile
- Eventuali note su possibili aspetti pregiudizievoli per ottenere buoni risultati di vendita

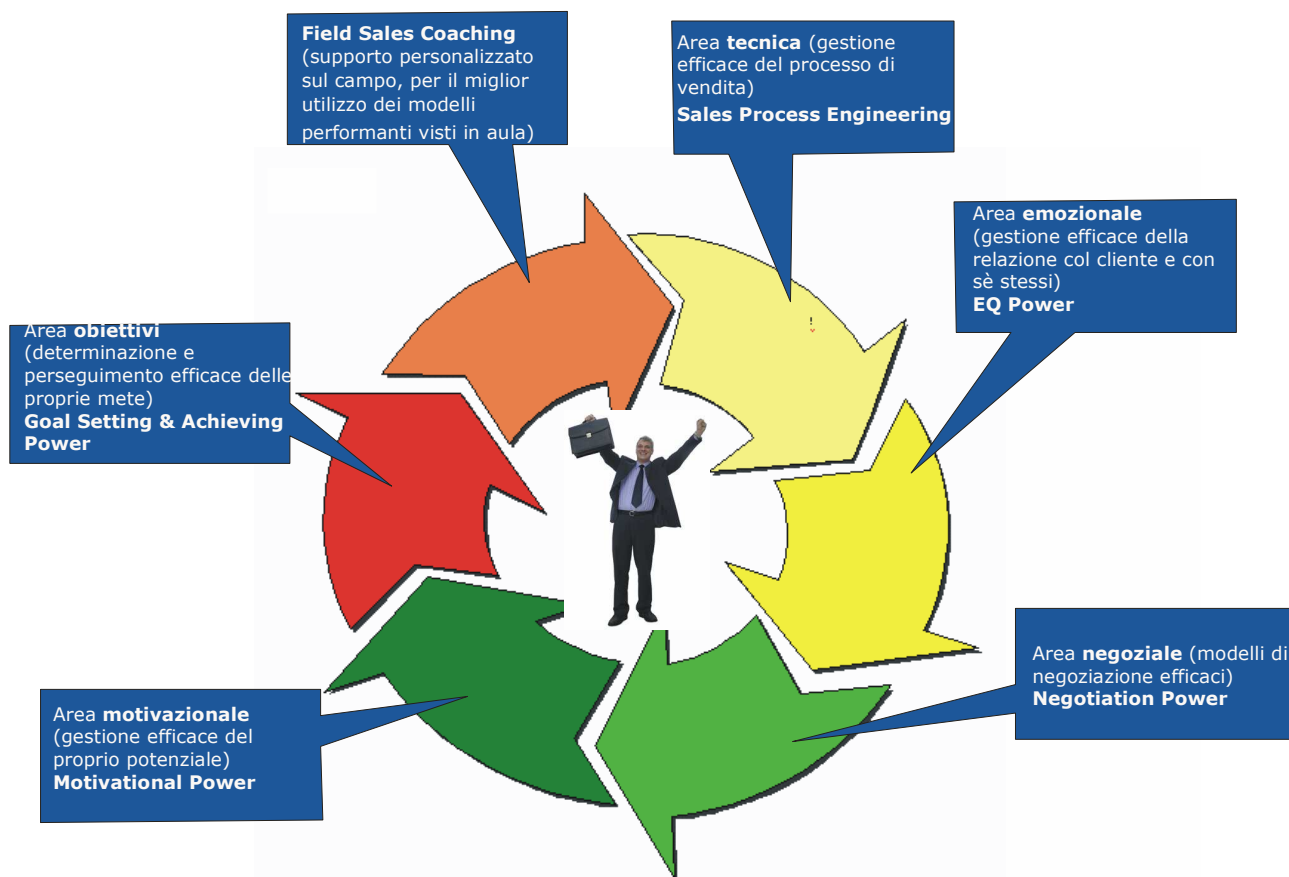
Questa sezione rivela del venditore:

- Il suo grado di competitività, ambizione, decisività
- Il suo grado di socievolezza, persuasività, ottimismo
- Il suo grado di persistenza / resilienza
- Il potenziale di ottenimento del consenso da clienti all'interno del proprio mercato di riferimento

Lo strumento possiede un grado di oggettività elevato, e risulta particolarmente utile sia per una presa di coscienza del proprio potenziale, sia per progettare intelligentemente un percorso formativo.

www.turboformazionevendita.com

Xtreme Sales Power®

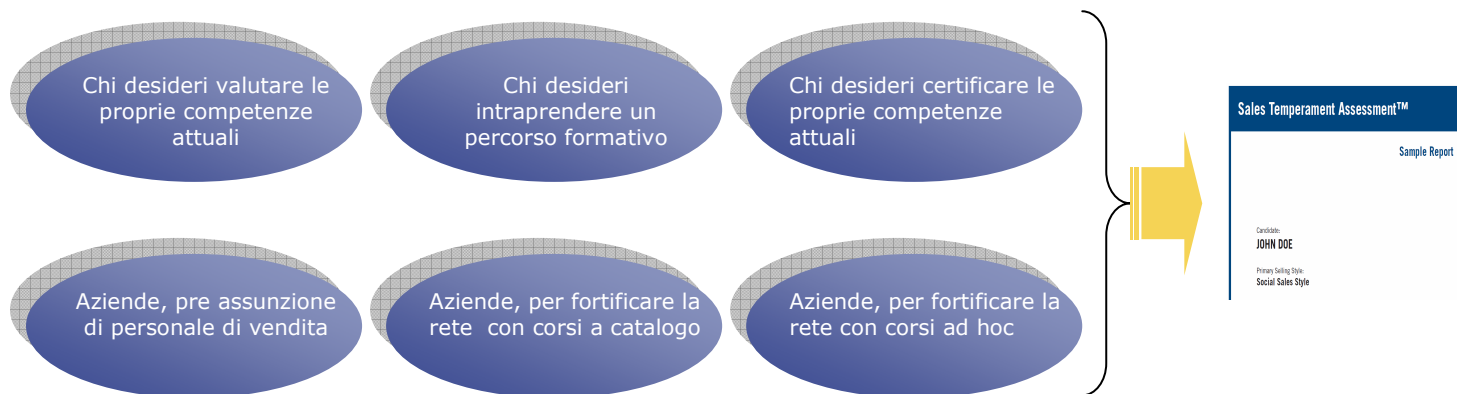


Infatti, a seconda dei risultati del test, la persona può scegliere di rinforzare una o più aree in modo

- **efficace** (progettando un percorso formativo adatto ai propri bisogni, senza ridondanze nè mancanze)
- **efficiente** (evitando di investire soldi e tempo in corsi e seminari non indispensabili, ancorchè prestigiosi e attrattivi)
- **personalizzato** (adatto, e magari diluito nel tempo, al particolare stile di vendita posseduto e al mercato di riferimento)

Per chi è adatto l'Online Sales Temperament Assessment? Oltre che per aspetti formativi, è adatto in molti altri casi, in quanto fornisce un'informazione oggettiva e pragmatica sullo stile, sulle attitudini e sul potenziale di vendita della persona.

www.turboformazionevendita.com



Per maggiori informazioni, inviare una mail a Turbo Formazione Vendita (<mailto:info@turboformazionevendita.com>) o scaricare un campione del report (www.turboformazionevendita.com/Varie/AssessmentSample.pdf)