

Salesforce Compass

销售团队能力发展指南针



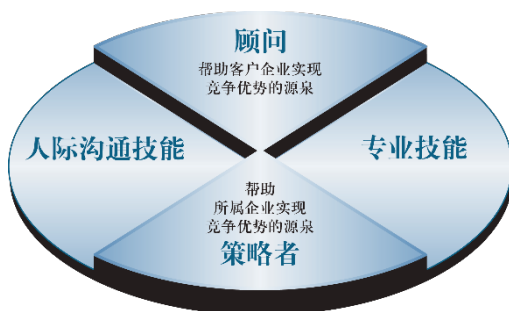
在当今复杂、竞争激烈的市场环境中，销售人员只有掌握高效的销售技巧才能保持竞争力并在竞争中胜出。销售团队的技能短板，会成为他们无法达成组织目标的潜在风险；对此，你们的销售高管需要获得及时的洞悉。通常情况下，销售高管缺乏资源或无暇进行这一复杂繁琐的分析过程。Wilson Learning的**销售团队能力发展指南针**不但提供了销售团队技能短板和风险简报，同时给出了能力发展需求优先级的指引。

销售团队能力发展指南针 是基于**顾问/策略者模型**中的四个角色，对你们销售团队最关键的技能发展需求进行分析诊断。

当今的销售人员，除了人际技能和专业技能（产品知识）之外，还需要成为客户值得信赖的顾问，即在整个销售过程中为客户创造价值。销售人员还需要在销售活动中，从策略者的视角出发，赢得为企业带来利润的业务。

销售团队能力发展指南针 以**顾问/策略者模型**为基础，快速、容易地评估销售人员的相关能力，并根据销售经理和领导的观察，为销售团队能力发展需求提供了一份高屋建瓴的概览。

顾问/策略者模型



© Wilson Learning Worldwide Inc.

价值

销售团队能力发展指南针 是一个能力发展需求分析的诊断工具，旨在帮助提升销售团队达成销售目标的能力。销售团队领导能够以此发现销售队伍的能力短板，确保对能力发展的投资用在刀刃上，即有待提升的关键技能领域。该工具还就你们组织中哪些能力发展方法更为有效，提供了的洞察。

方法

销售团队能力发展指南针 从配置和定制化到数据收集、反馈、计划等，皆具备很高的灵活性。收集反馈的全过程通过在线完成，最后的**结果汇报会议**旨在帮助你们对销售团队能力发展投资的优先级进行排序。

销售团队能力发展指南针 阶段性目标

阶段

目标

配置和定制化（可选）

如果组织有其特殊的销售环境，或不同的销售模式和能力模型，我们可以对反馈平台和模型进行调整，以适配客户的现有资源或内容

根据特殊需求做出调整，和（或）与现有的销售能力模型做整合

收集反馈

发出邮件向销售领导和高管征集反馈，跟踪完成率，必要时发送提醒；向客户联系人提供实时的进展状况

及时和最大程度的参与

结果汇报会议

向高管汇报销售团队能力发展需求的趋势和洞见、优先级及提升资源或途径（通常为在线会议）

基于事实确定销售能力发展投资的优先级

Wilson Learning 可以根据客户的组织需求，提供后续发展支持，即合适的销售培训解决方案。

若需要更详细、全面地分析销售团队的能力发展需求，可以借助Wilson Learning的*Salesperson Navigator*。该360°的反馈方法，能为销售人员个人和团队提供具体的、行为层面的反馈报告。

如同Wilson Learning的其它的解决方案，本服务可以根据你们的销售环境和业务优先级进行调整，并可以与你们的销售流程相整合。