

Salesforce Compass

销售团队能力发展指南针



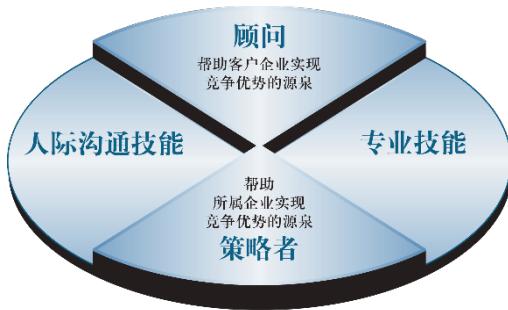
在当今复杂、竞争激烈的市场环境中，销售人员只有掌握高效的销售技巧才能保持竞争力并在竞争中胜出。销售团队的技能短板，会成为他们无法达成组织目标的潜在风险；对此，你们的销售高管需要获得及时的洞悉。通常情况下，销售高管缺乏资源或无暇进行这一复杂繁琐的分析过程。Wilson Learning的销售团队能力发展指南针不但提供了销售团队技能短板和风险简报，同时给出了能力发展需求优先级的指引。

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

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

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）

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。