

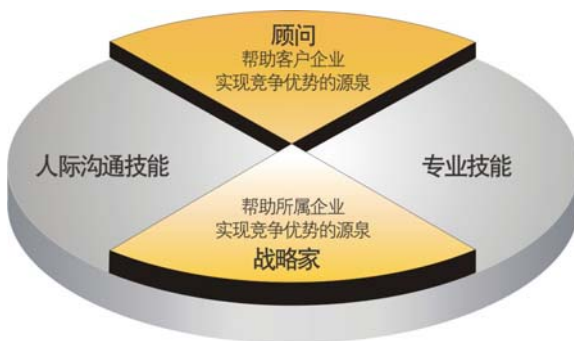


销售技能测评

在复杂的商业环境中，销售人员的技巧对组织的竞争力水平、成功及发展，是一个关键性的因素。了解销售人员在客户眼中的行为表现，来衡量他们的销售技巧，并提供反馈，是组织一项不容忽视的重要议题。这些反馈能引导销售人员将精力集中在那些有待提高的方面，帮助他们有效地建立客户关系，并更好地利用他们最为重要的资产——时间。*销售技能测评 (The Sales person Navigator, SN)* 能帮助组织诊断销售人员能力水平的现状，以及组织对销售人员未来的期望。它为组织在创造最佳人力绩效水平上的投资提供了指导，并协助组织营造这样一个工作氛围：即销售人员将通过学习来创造价值，视为工作的重要组成部分。

*销售技能测评*能帮助组织诊断其销售人员在扮演顾问/策略者 (Consultant / Strategist) 的四个角色上的技能水平现状。

顾问/策略者模型 Consultant / Strategist Model



当今，成功的销售人员所需要的不仅仅只是对人际关系的掌控，抑或技术优势（产品知识）。销售人员需要成为能为客户组织在各个销售阶段提供价值的顾问。同时，他们还要能始终以策略者的眼光来看待销售，确保它们能为组织带来**利润**。

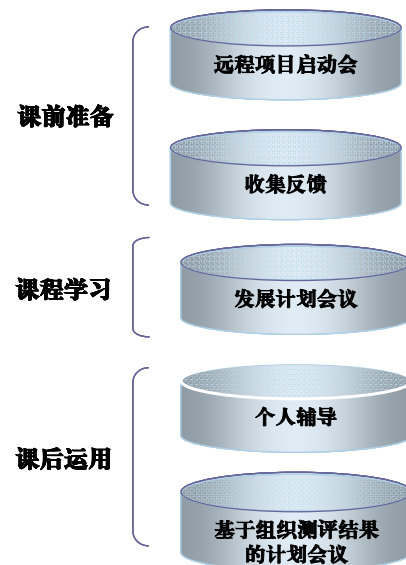
销售技能测评 的 360 度反馈能衡量销售人员作为顾问/策略者的行为表现，确定他们的长处和短处。从而，销售人员就能了解到，为了在将来取得更好的业绩，他们需要在哪些方面加以提高。

价值主张

*销售技能测评*通过其反馈机制来诊断销售人员的技能水平现状，从而提高销售团队赢得业务的能力并实现预定的销售额目标。它向销售人员强有力地展现了他们在哪些方面有待提高，并为组织指明了人力绩效发展的投资重点所在。

课程安排

*销售技能测评*具有高度的灵活性——包括建模与定制（可选）、数据收集和制定计划等各个方面。在实际实施过程中，首先会召开一个远程项目启动会，以设定期望，取得参与人员的认同，并制定时间安排。之后的反馈收集过程通常通过网络媒介展开，而发展计划会议可面对面进行或通过召开网络会议进行。



通过召开基于组织测评结果的计划会议，组织将了解在测评结果中体现出来的一些总体趋势，从而帮助你基于这些事实，来确定销售人力绩效投资项目的优先顺序。

Wilson Learning 在提供 *销售技能测评 (The Sales person Navigator, SN)* 或其同类服务时具有高度的灵活性，我们曾在不到 1 年的时间中，为客户个性化定制并生成了超过 400,000 份报告。

实施成果

步骤	所取得的效果
<p>建模和定制 (可选)</p> <p>若在你的销售环境中，存在一些特殊的操作模式，或已有一个不同的销售能力模型，Wilson Learning 能基于你们的情况来对现有的测评平台和模型进行调整。</p>	就客户的特殊要求及/或现有能力模型进行调整。
<p>远程项目启动会</p> <p>与销售人员、销售主管以及项目协调员召开项目启动会，以设定期望并回答问题。</p>	就参与测评项目的目的、过程、收益达成清晰的了解。
<p>收集反馈</p> <p>发送电子邮件给参与者和他们的反馈员，跟踪完成进度，根据需要发送提醒通知，将反馈情况和进度实时告知客户的协调员。</p>	实现相关人员最大限度、及时的参与。
<p>发展计划会议</p> <p>可通过面对面的形式或网络会议来进行，在小范围内引导学员解读他们的反馈报告，确保他们理解其中包含的所有重要信息。帮助他们确定发展重点，并说明从何处可取得发展所需的相关资源。</p>	了解他们的长处和发展需求。激发他们实现发展的积极性，并指明发展的方向所在。
<p>个人辅导 (可选)</p> <p>在预先设定的时间段，为那些可能需要更多帮助或支持的个人提供辅导。</p>	提高切实增长能力的几率。
<p>基于组织测评结果的计划会议</p> <p>(通常通过网络会议的形式) 向高层的利益相关人简要介绍测评结果中体现出的整体趋势，并分享对其销售团队的技能发展需求的见解。</p>	帮助组织基于事实情况确定人力绩效投资项目的优先顺序。

后续发展

销售人员和他们的主管基于测评结果，对其后续的发展制定计划并确定优先顺序。销售人员将获得一份具体的建议，了解他们应如何通过参加在职活动、阅读书籍或参与培训的形式，来最有效地发展其所需的技巧。

Wilson Learning 通过开展与团队发展要求相适应的培训课程，或为个人提供辅导以达成他们的需求，来为组织销售人员的后续发展提供支持。

组织报告

通过对反馈结果进行整合，我们能为组织生成一份或更多的组织报告，其中显示了销售团队在其长处和发展需求上的整体趋势。

作为 Wilson Learning 标准化服务的一部分，我们可以通过网络会议的形式向组织的高层利益相关人简要介绍测评结果。很多组织利用测评报告来分析其在人力绩效发展上的需求，并确定他们需要哪些资源来实现人力绩效的发展。此外，组织可选择为不同的团队生成报告，从而了解销售团队中不同部门的具体发展要求（例如，主管重要客户的销售的发展需求与主管小型业务的销售人员的发展需求会有所不同）。

和 Wilson Learning 的其它项目一样，本项目可根据你所在组织的销售环境和业务重心进行调整，提供客户定制服务，从而与你们的销售过程整合为一体。