

SCHEDA DI VALUTAZIONE

Data: 16/12/19

Azienda

DEMO

Ruolo: VENDITORE

Divisione:

C

NOMINATIVO VENDITORE

GIANLUCA M.

Analisi capacità comportamentali

Peso area

37%

Aree		GAP COMPETENZA RISPETTO OBIETTIVO	Valutazione Normalizzata
Sensibilità interpersonale/Empatia	5	0%	5,92
Risolutezza	3	-40%	2,78
Entusiasmo	3	-40%	2,62
Iniziativa	3	-40%	1,11
Ingegnosità	3	-40%	0,67
Capacità persuasiva	3	-40%	4,31
Fiducia in sé	3	-40%	2,73
Linguaggio	5	0%	2,59
"Vendita "del prezzo	5	0%	1,15
Chiusura del colloquio	3	-40%	2,20
TOTALE CAPACITA' COMPORTAMENTALI		-30%	26,06

Analisi conoscenze possedute

Peso area

33%

Aree		GAP COMPETENZA RISPETTO OBIETTIVO	Valutazione Normalizzata
Conoscenze tecniche Prodotto/servizio	3	-40%	3,76
Conoscenza Condizioni Economiche e di Pagamento	3	-40%	1,39
Conoscenza Concorrenza	3	-40%	2,38
Conoscenza Supporti di vendita	3	-40%	1,19
Conoscenza Procedure Aziendali	3	-40%	0,20
Conoscenza punti di forza prodotti/servizi	2	-60%	2,24
Conoscenza Informazioni generali di settore (tendenze, normative, andamenti..)	2	-60%	1,71
Conoscenza strumenti informatici	1	-80%	0,43
Conoscenza Condizioni Post Vendita (tempistiche, assistenza, riordini, garanzie)	2	-60%	1,66
Conoscenza Prezzi, scontistica, ...	5	0%	1,96
TOTALE CONOSCENZE POSSEDUTE		-49%	16,92

Analisi capacità di programmazione

Peso area

30%

Aree		GAP COMPETENZA RISPETTO OBIETTIVO	Valutazione Normalizzata
Programma settimanale delle attività	4	-20%	3,67
Raccolta informazioni di contesto e Pianificazione trattative (IL PRIMA)	3	-40%	3,58
Valutazione dei risultati del colloquio (IL DOPO)	2	-60%	1,32
Organizzazione Azioni Successive (IL DOPO)	2	-60%	1,92
Redazione scheda Cliente (IL DOPO)	5	0%	3,60
Pianificazione e preparazione dei necessari supporti di vendita (IL PRIMA)	4	-20%	2,40
Informazioni circa raggiungibilità luogo e tempi	5	0%	0,60
Conferma Appuntamento (disponibilità e ruolo interlocutore, data e orario, ...)	5	0%	1,20
Copertura e Gestione del territorio	5	0%	2,70
Gestione del tempo con il cliente	5	0%	0,24
TOTALE ANALISI CAPACITA' DI PROGRAMMAZIONE		-29%	21,23

SCHEDA DI VALUTAZIONE

Data: 16/12/19

Azienda

DEMO

Ruolo: VENDITORE

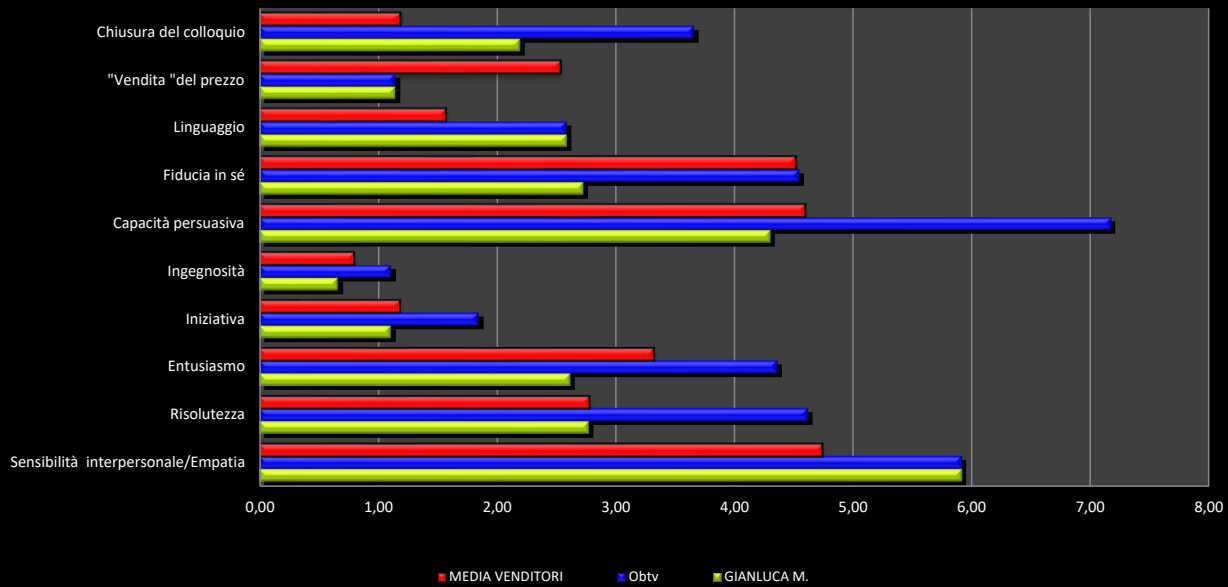
Divisione:

C

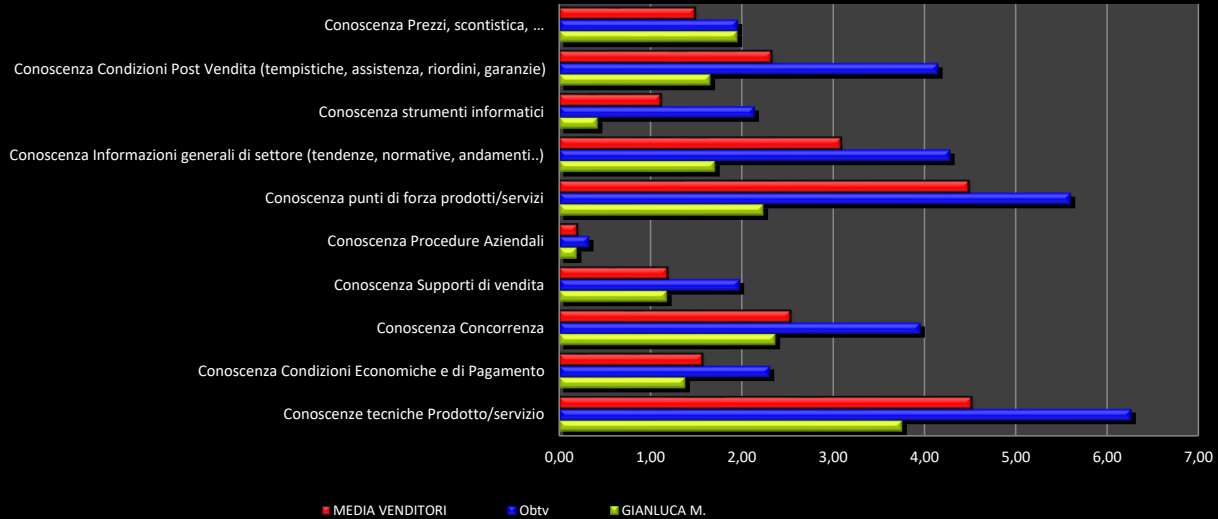
NOMINATIVO VENDITORE

GIANLUCA M.

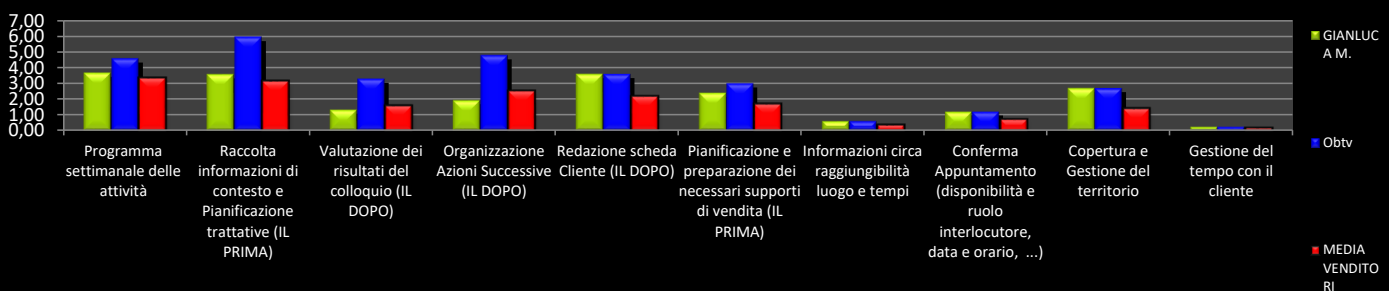
Analisi capacità comportamentali



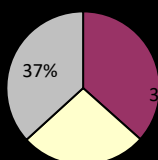
Analisi conoscenze possedute



Analisi obiettivi da raggiungere

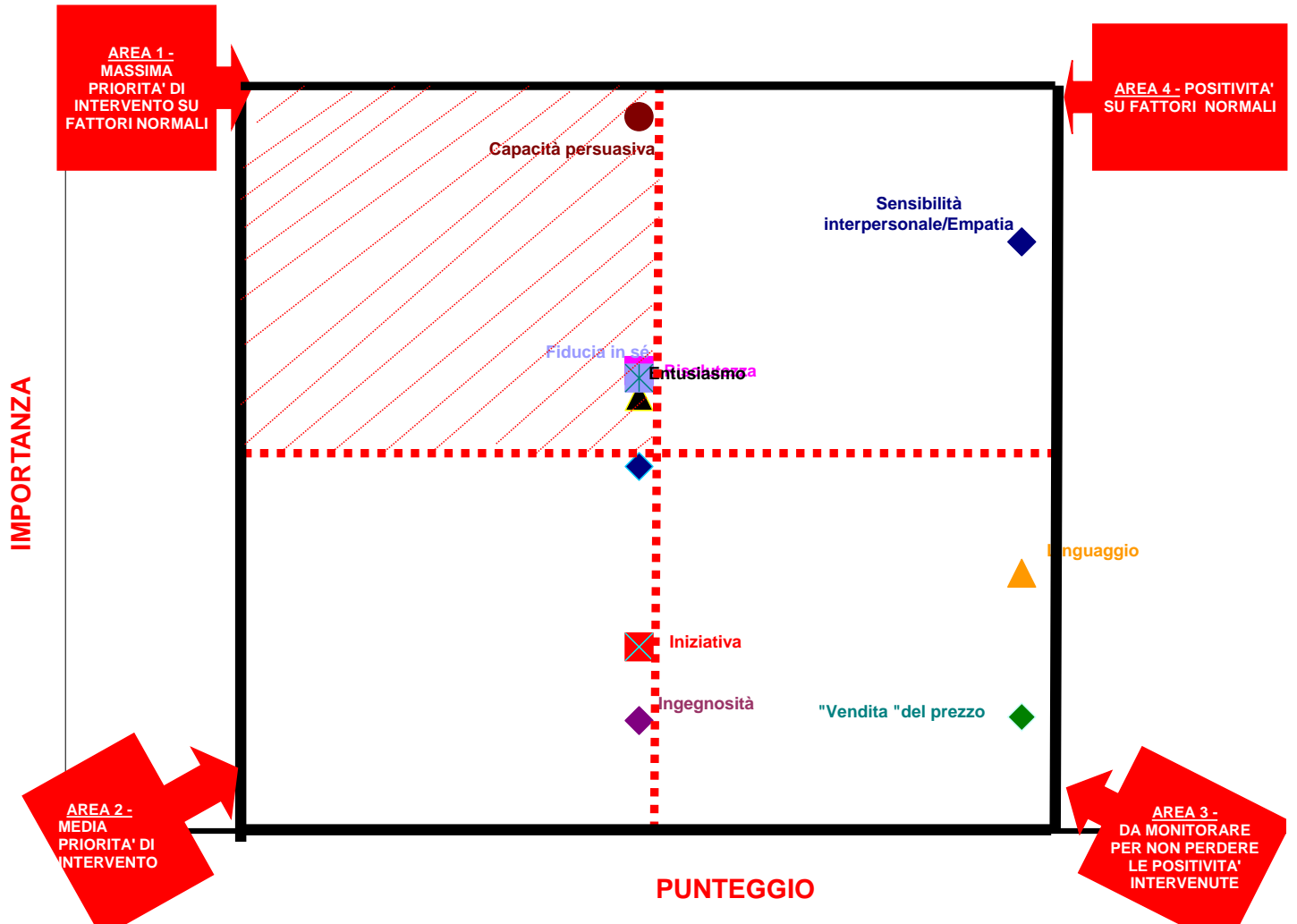


TOTALE	%
MEDIA VENDITORI AZIENDA	64,6
GIANLUCA M.	64,2

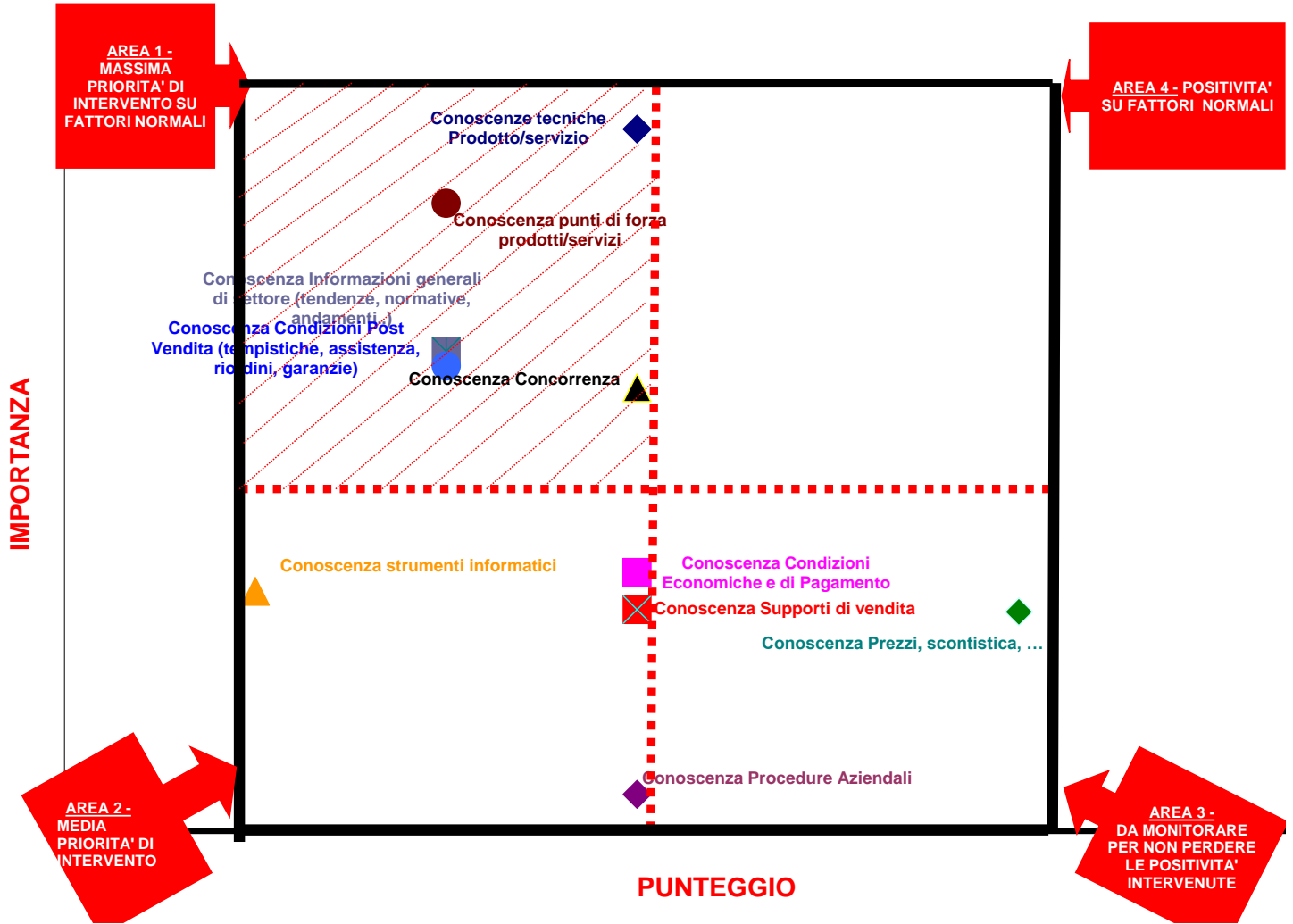


- Analisi capacità comportamentali
- Analisi conoscenze possedute
- Analisi capacità di programmazione

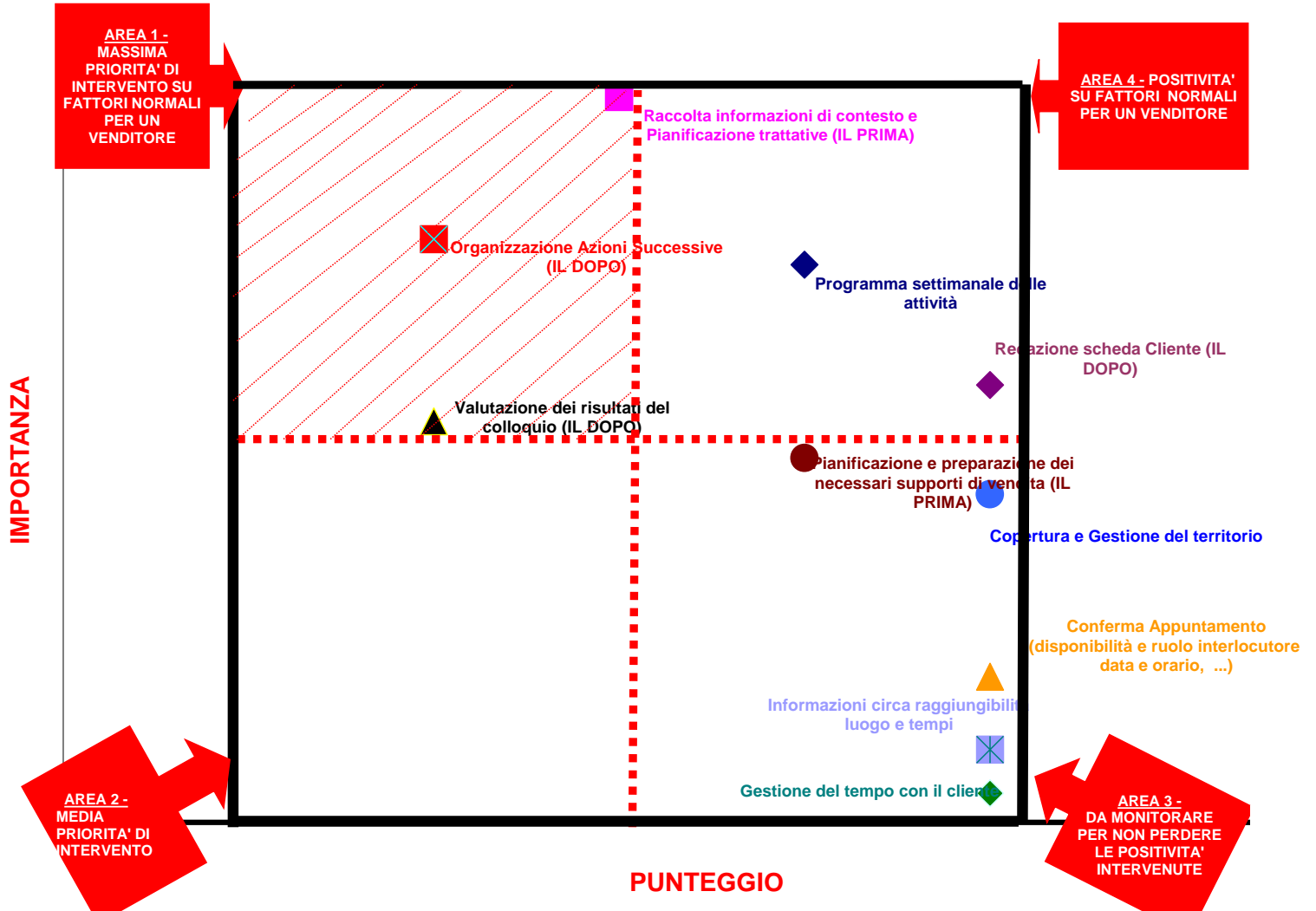
MAPPA DELLE PRIORITA' DI INTERVENTO - ANALISI CAPACITA' COMPORTAMENTALI



MAPPA PRIORITA' DI INTERVENTO - ANALISI CONOSCENZE POSSEDUTE



MAPPA PRIORITA' DI INTERVENTO - ANALISI CAPACITA' DI PROGRAMMAZIONE



Ranking per categoria, e confronto con la best practice e il risultato medio della rete di vendita del cliente.

GRADUATORIA Analisi capacità comportamentali

OBIETTIVO	37,0
Rossi Luca	33,4
Colombo Nino	25,2
MEDIA RETE DI VENDITA	25,2
Brambilla Piero	24,9
Bianchi Mario	23,0
Giotto Maura	19,5

GRADUATORIA Analisi conoscenze possedute

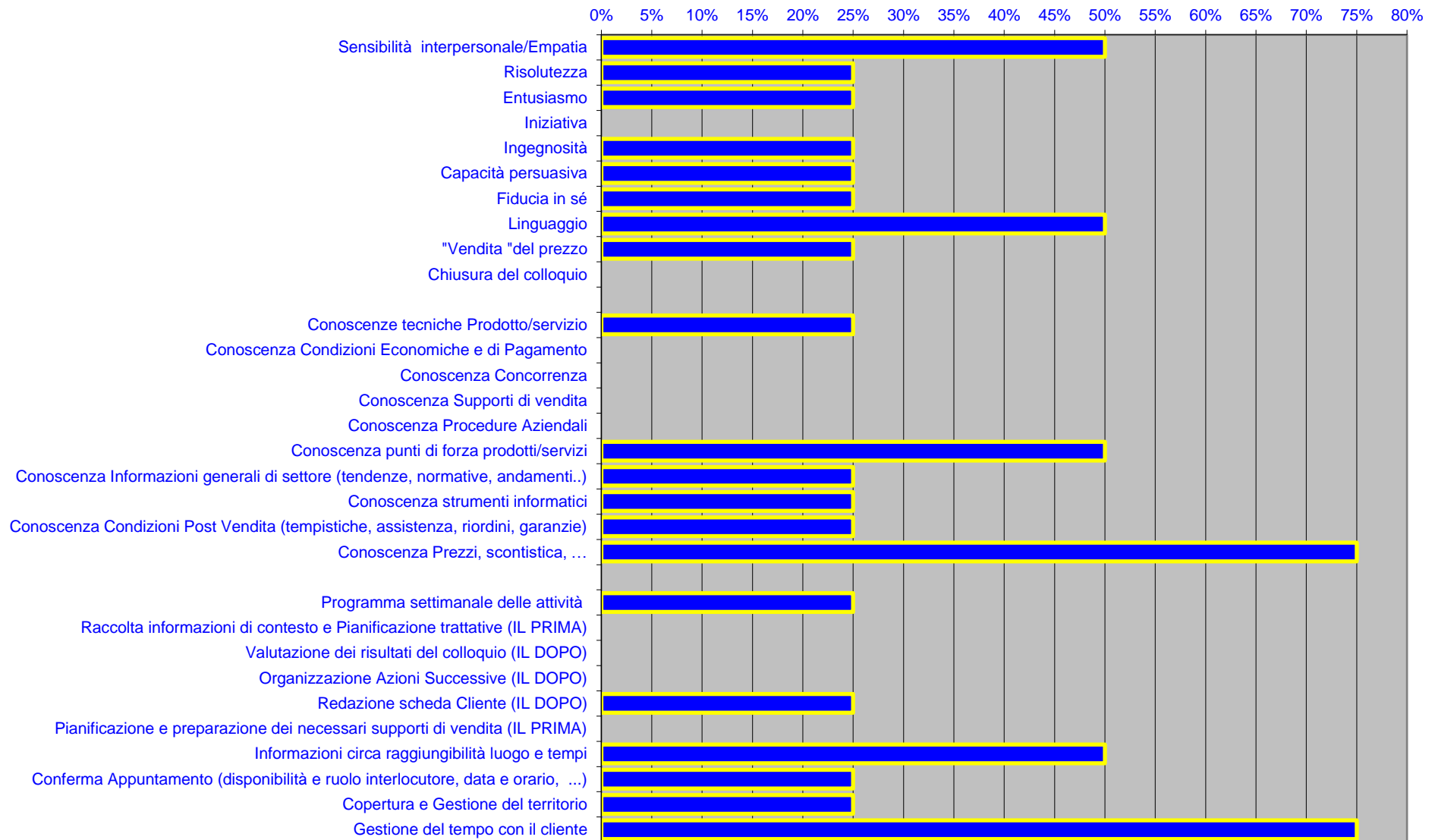
OBIETTIVO	33,0
Colombo Nino	27,1
Bianchi Mario	25,1
MEDIA RETE DI VENDITA	22,5
Rossi Luca	22,2
Giotto Maura	21,3
Brambilla Piero	16,9

GRADUATORIA Analisi capacità di programmazione

OBIETTIVO	30,0
Brambilla Piero	21,2
Giotto Maura	21,0
Colombo Nino	20,6
MEDIA RETE DI VENDITA	17,0
Rossi Luca	13,9
Bianchi Mario	8,2

RANKING TOTALE

OBIETTIVO	100,0
Colombo Nino	72,9
Rossi Luca	69,5
MEDIA RETE DI VENDITA	65,0
Brambilla Piero	64,2
Giotto Maura	61,8
Bianchi Mario	56,5

% COMPORTAMENTI ECCELLENTI (Punteggio pari a 5)

LA GRIGLIA DELLE VENDITE: L'INTERESSE PER LA VENDITA E L'INTERESSE PER IL CLIENTE

ELABORAZIONI A CURA DI:



VENDITORE: **GIANLUCA M.**

1,9

5,5

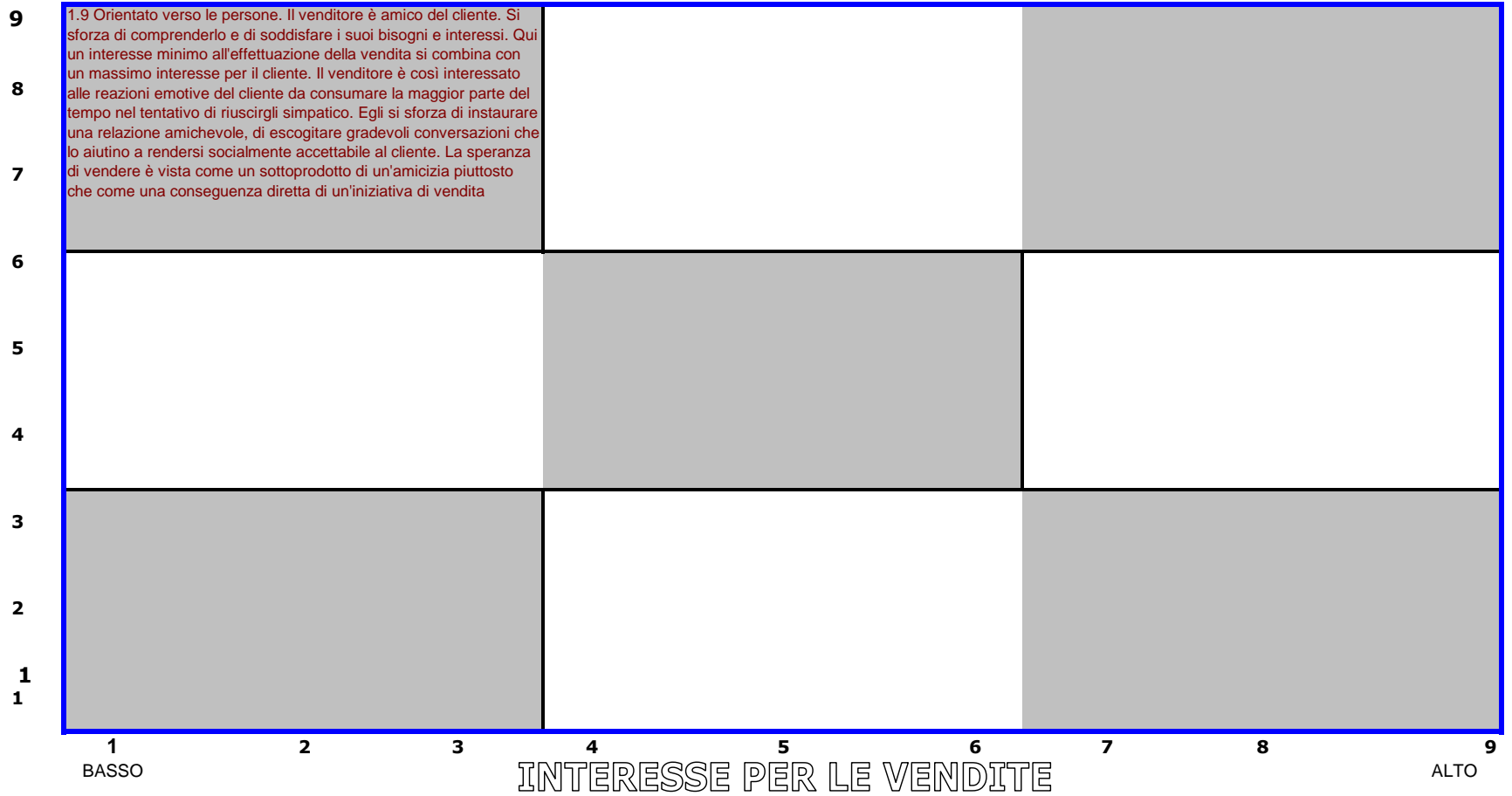
9,9

ALTO

INTERESSE PER IL CLIENTE

1,1

BASSO



9,1

LA GRIGLIA DELLE VENDITE: L'INTERESSE PER LA VENDITA E L'INTERESSE PER IL CLIENTE
MAPPA DI POSIZIONAMENTO DEI VENDITORI

ELABORAZIONI A CURA DI:

Il presente file può essere usato esclusivamente per finalità di carattere personale

AZIENDA DEMO



ALTO

INTERESSE PER IL CLIENTE

BASSO

