

# SCHEMA DI VALUTAZIONE

Data:

AZIENDA

NOMINATIVO  
VENDITORE

Ruolo:

Divisione:

RESPONSABILE

Ciascun fattore delle 3 Macro Aree può ricevere un punteggio da 1 a 5, secondo la seguente scala dei valori:  
**1: Insufficiente - 2: Sufficiente - 3: Nella media - 4: Sopra la media - 5: Eccellente**

Analisi capacità comportamentali	Punti
Sensibilità interpersonale/Empatia	
Risolutezza	
Entusiasmo	
Iniziativa	
Ingegnosità	
Capacità persuasiva	
Fiducia in sé	
Linguaggio	
"Vendita "del prezzo	
Chiusura del colloquio	
Analisi conoscenze possedute	Punti
Conoscenze tecniche Prodotto/servizio	
Conoscenza Condizioni Economiche e di Pagamento	
Conoscenza Concorrenza	
Conoscenza Supporti di vendita	
Conoscenza Procedure Aziendali	
Conoscenza punti di forza prodotti/servizi	
Conoscenza Informazioni generali di settore (tendenze, normative, andamenti..)	
Conoscenza strumenti informatici	
Conoscenza Condizioni Post Vendita (tempistiche, assistenza, riordini, garanzie)	
Conoscenza Prezzi, scontistica, ...	
Analisi capacità di programmazione	Punti
Programma settimanale delle attività	
Raccolta informazioni di contesto e Pianificazione trattative (il prima)	
Valutazione dei risultati del colloquio (il dopo)	
Organizzazione Azioni Successive (il dopo)	
Redazione scheda Cliente	
Pianificazione e preparazione dei necessari supporti di vendita (il prima)	
Informazioni circa raggiungibilità luogo e tempi	
Conferma Appuntamento (disponibilità e ruolo interlocutore, data e orario,)	
Copertura e Gestione del territorio	
Gestione del tempo con il cliente	