



ISP (Individual Sales Profile)

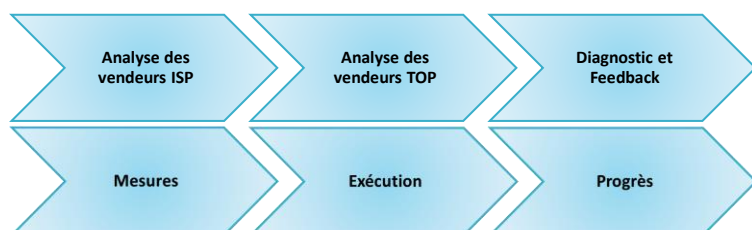
L'objectif du ISP est l'augmentation durable de la qualité et de l'efficacité des vendeurs.

L'analyse suit un processus de vente global divisé en 4 phases. Ces 4 phases du processus de vente sont subdivisées en 16 compétences de base et 48 compétences de vente complémentaires.

Phase de fixation des objectifs	Phase de contact	Phase de vente	Psychologie de vente
Statistiques de vente	Contact téléphonique	Analyse des besoins	Psychologie du client
Planification	Phase de premier contact	Demande de confirmations	Technique de négociation
Stratégie de vente	Connaissances du produit	Solution / Présentation	Vente d'idées / d'avantages
Suivi	Traitement des objections	Technique de conclusion	Argumentation économique

Les résultats se basent sur une auto-évaluation faite par le vendeur lui-même. Une comparaison avec les profils des meilleurs vendeurs de l'organisation permet de déceler les compétences-clés spécifiques et les besoins du vendeur au niveau de son développement individuel. Elle permet aussi d'initialiser les mesures de formation nécessaires.

Un développement significatif des compétences de vente ne peut être obtenu que par une formation continue et un engagement personnel. L'illustration précise le processus de développement du vendeur:



Au centre du ISP se trouve l'entretien entre le directeur des ventes / formateur et le consultant / vendeur. Les évaluations et autres mesures de promotion sont discutées ensemble.

ISP en bref

- + Décrit les compétences de vente basées sur 3 phases de vente et la psychologie de la vente
- + Analyse 16 compétences de base et 48 compétences de vente complémentaires
- + Détermine les critères clés spécifiques à l'entreprise
- + Fournit des rapports compréhensibles et significatifs pour toutes les Stakeholders
- + Assure un niveau uniforme et élevé dans le processus de sélection

Champs d'applications fréquents

- + Screening
- + Sélection de personnel
- + Analyse de potentiel
- + Formation commerciale
- + Bilan de compétences / Coaching
- + Développement individuel

Votre plus-value

- + Augmentation durable de l'efficacité des vendeurs
- + Diagnostic des critères clés spécifiques à l'entreprise
- + Comparabilité des compétences des meilleurs vendeurs par rapport à celles des vendeurs
- + Réduit votre effort de préparation
- + Elimination des écarts de décision
- + Simplification et normalisation de la communication des résultats de test
- + Disponible 24/24h, 7/7jours, 365 jours par an