



Sales Competency Assessment™

Was ist Sales Competency Assessment™?

Sales Competency Assessment™ (SCA) ist ein einzigartiges Coachinginstrument, welches speziell für die professionelle Ausbildung von Verkaufspersonen in diversen Bereichen entwickelt wurde. SCA fokussiert auf die Prozesse, Techniken und kritischen Verhaltensweisen, welche für eine erfolgreiche Salesperformance wichtig. SCA ist ein leistungsstarkes, praktisches, umfassendes und einfach anwendbares Erhebungsinstrument, welches die Kernkompetenzen der Verkaufsperson in jeder der Phase des Verkaufszyklus zeigt.

Basierend auf umfassender Forschung durch Industrieexperten, misst SCA die quantitativen Fähigkeiten und Kompetenzen der Verkaufspersonen in 13

Hauptbereichen, welche ausschlaggebend für ihre Arbeitsleistungen sind. SCA gibt den Managern die Möglichkeit, entscheidende Faktoren, welche die Leistung beeinträchtigen, zu erkennen und existierende Fähigkeiten in ihrem Verkaufsteam auszubauen. Die "multi-rater" Methode stellt die Genauigkeit und Objektivität der Resultate sicher.

SCA ermöglicht Sales Managern Stärken und Schwächen ihrer Verkaufspersonen zu lokalisieren und daraufhin ein persönliches Coaching und Mentoring auf die spezifischen Bedürfnisse abzustimmen. SCA erlaubt es Managern und Verkaufspersonen ihre Ansichten über Kernaufgaben etc. zu teilen und dient somit der Verständigung und führt zu einem starken Verkaufsteam.

CASE STUDY

Agridis



◆ SITUATION

Agridis, an association of 60 agricultural companies, markets various agricultural products to farmers in various regions in France. Due to increased market competition, management realized that the performance of their salespeople were of vital importance in winning potential customers. They also realized that the ever-changing customer needs required their sales approach to change accordingly. As a result, the General Manager of Agridis decided to modify their sales approach.

◆ COURSE OF ACTION

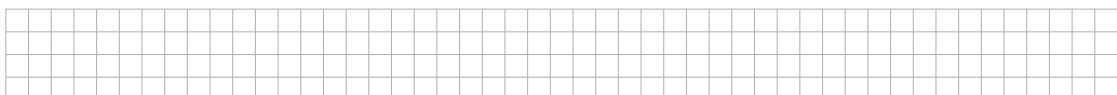
They started by creating a personalized system for evaluating sales performance using Persona's SCA. They also created a salesperson profile of their own based on the 13 key factors identified in SCA. Altogether, 250 salespeople and managers participated in the training. By comparing their SCA results with the "profile" – a company-wide benchmark for each factor in the profile, the salespeople were able to identify their own growth areas.

◆ RESULTS

In the end, they put together an SCA sales performance evaluation goal for the following year, which would allow the salespeople to easily track their progress in sales performance. With this measure in place, the company in the following year was able to increase sales force productivity by 25%, sales order by 13%, and gross margin by 4%.

SCA Vorteile für Verkaufspersonen

- **EXAKT UND OBJEKTIV.** SCA nutzt ein "multi-rater" System um die individuellen Kenntnisse eines jeden in den 13 Kernbereichen der Salesperformance zu evaluieren.
- **UMFANGREICH.** SCA identifiziert 13 grundlegende Bereiche der Verkaufskompetenz, welche den ganzen Verkaufzyklus umfassen.
- **DIAGNOSTIZIEREND.** SCA nutzt einen gut ausgearbeiteten Fragebogen um die Stärken und Schwächen der Verkaufsperson zu messen und erlaubt es so, die Bereiche für Verbesserung einfach zu identifizieren.
- **EINFACH ANZUWENDEN.** SCA nutzt ein geschütztes, innovatives Computerprogramm um die Daten zu analysieren und detaillierte Reports zu generieren.
- **FOKUS AUF MENSCHLICHE FAKTOREN.** SCA fokussiert auf menschliches Benehmen, welches direkte Auswirkungen auf die Verkaufsergebnisse hat.
- **RESULTAT-ORIENTIERT.** SCA fokussiert auf grundlegende Kernbereiche von Fähigkeiten und Kompetenzen, um die Verkaufsergebnisse zu erhöhen.
- **GETESTET UND BEWÄHRT.** SCA wird in zahlreichen Industrien und Kulturen als Verkaufsevaluations- und Trainingsinstrument akzeptiert.
- **WEIT ENTWICKELT.** SCA basiert auf jahrelanger, umfassender Forschung durch Top Industrieexperten.



“SCA hat uns ein Mittel geben, um die Defizite unseres Verkaufsteams zu identifizieren. Es ist ein kostengünstiges Instrument und eine gute Investition in unser Verkaufsteam.”

Michael Zilbermann • Training Director, Xerox France

SCA bietet Unternehmen folgende Möglichkeiten:

- Zugang zu professionellem Wissen und Kompetenzen ihres Verkaufsteams.
- Beurteilung der Resultate der bisher durchgeführten Trainingsprogramme.
- Analysieren und Identifizieren der Trainigbedürfnisse ihres Verkaufsteams.
- Ihre Verkaufspersonen individuell auf deren Fähigkeits- und Kompetenzleveln zu coachen.
- Konstruktive Kommunikation zwischen Managern und deren Verkaufsteams zu fördern und eventuelle subjekte Einschätzungen zu eliminieren.
- Einen Konsens über Ziele und Massnahmen innerhalb des Unternehmens zu finden und diese umzusetzen.
- Fokussierung auf sichtbare Leistungsfaktoren, welche die Fähigkeiten und Kompetenzen ihres Verkaufsteams verbessern können.

Einzigartige Vorteile für Berater

- **SCA ZERTIFIKATION.** SCA Zertifikate werden nach erfolgreichem Abschluss des Trainings an die Berater überreicht.
- **KOMPLETTES MATERIAL.** Berater, welche sich für die Zertifizierung anmelden, erhalten das komplette Trainings- und Informationsmaterial.
- **WELTWEITE ERREICHBARKEIT.** SCA wird in verschiedensten Kulturen eingesetzt und ist in zahlreichen Sprachen verfügbar.
- **UNIVERSELL.** SCA deckt die aktuellen Kernpunkte und Herausforderungen ab, welche an Verkaufsteams rund um den Globus gestellt werden.
- **WIEDERHOLBAR.** SCA misst Veränderungen im Verkaufsverhalten.

Ausgesuchte Anwender von SCA

Agredis	Agriculture	France
Bang & Oluffsen	Manufacturing/Durable Goods	France

Cavaltour	Travel/FMCG	Spain
Chloride Group PLC	Pharmaceutical/Chemicals	U.K.
Coopervision	High tech	U.K.
Equant	Telecommunications	Spain
Grand Hyatt Singapore	Tourism-Hotels	Singapore
Merck Sharp & Dohme	Chemicals & Industry	France
Nandi Toyota	Automotive	India
On Q Business Systems	Information Technology	Australia
Osim International Ltd.	Bank, Finance & Insurance	Singapore
Xerox	Office Products/Services	France

Empfehlung

Sales Competency Assessment™ wurde 1986 als Antwort auf die wachsende Nachfrage von Managern entwickelt, welche die Bereiche identifizieren wollten, die ihre Leistungen drastisch verbessern würden. Nach einem Jahrzehnt umfassender Forschung und grossen Erfahrungswerten, wurde eine neue Version von SCA entwickelt, welche mehr auf die Messung der Leistungen und Kompetenzen der Verkaufspersonen, zu jedem Zeitpunkt des Verkaufsprozesses, ausgerichtet ist. Basierend auf diesen Forschungen werden die Leistungen auf Grund sichtbarer Verhaltensweisen gemessen.

ÜBER DIE AUTOREN



Jean-Benoit Parat & Francois Pham

Partner und Berater, Open' Act

Sales Competency Assessment™ wurde von Open' Act, einer pariser Managementconsulting Firma, entwickelt. Gegründet wurde das Unternehmen von **Mr. Jean-Benoit Parat** und **Mr. Francois Pham** – zwei Industrieexperten, welche in den letzten 15 Jahren intensive Forschung in die Bewertung von Verkaufskompetenzen in verschiedenen Industrien betrieben haben. Open' Act ist die europäische Niederlassung von Persona Global. In dieser partnerschaftlichen Verbindung kann Open' Act die ganze Produktpalette von Persona anbieten und Zertifizierungen für Berater aus Europa durchführen.



For more information about **Persona GLOBAL**®, Inc.'s metrics and methodologies, please contact info@personaglobal.com or visit www.personaglobal.com

ABOUT **Persona GLOBAL**®

Persona GLOBAL® is a worldwide provider of assessment tools and methodologies for corporations facing challenges in change leadership, communication, organizational alignment, sales, customer service and management. **Persona GLOBAL**®, Inc.'s metrics and methodologies are currently available in 45 countries; its programs have been translated in up to 33 languages. More than 1,100 certified **Persona GLOBAL**® practitioners around the world serve their clients as strategic business partners.

Corporations that have benefited from **Persona GLOBAL**® Programs include:

- BMW
- Mitsubishi
- Disney
- Coca-Cola
- Hitachi
- Applied Materials
- Dell Computer
- IBM
- Alcatel
- Motorola
- British Airways
- Japan Airlines
- Credit Suisse
- American Express
- SONY Music Entertainment