



# sales evaluator

The value in evaluation

**Il Sales Evaluator di Mercuri International è lo strumento online per la valutazione delle competenze del tuo team di vendita**

... e il punto di partenza per il raggiungimento degli obiettivi di vendita della tua azienda

**I vantaggi che puoi ottenere nel tuo business con il Sales Evaluator**



Potrai misurare l'efficienza del tuo team di vendita.



Potrai ottimizzare il budget destinato alla formazione.



Sarà possibile identificare il gap tra la "best practice" desiderata e l'attuale performance dei tuoi venditori.



Sarai in grado di sviluppare un piano mirato alla crescita del tuo team.



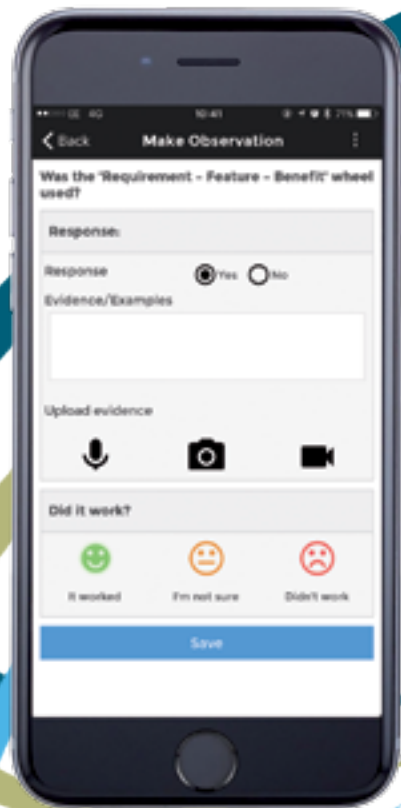
Vedrai incrementare il ritorno sugli investimenti (ROI).



Potrai scoprire i potenziali miglioramenti a livello finanziario.

# Valutare le competenze

## **SAI GIA'...**



Quali sono le attuali capacità dei tuoi venditori?

Il tipo di formazione e sviluppo di cui ha bisogno ciascun membro del tuo team per migliorare le proprie performance?

Chi necessita in via prioritaria di un piano di sviluppo delle competenze?

Quali sono le competenze cruciali per il conseguimento delle performance di vendita richieste?

Il Sales Evaluator ti aiuterà a valutare l'efficienza delle abilità, delle conoscenze e delle attitudini dei tuoi venditori. Utilizzare il Sales Evaluator attraverso la "Coaching App" ti permetterà di scoprire il piano di sviluppo e di coaching di cui ha bisogno ciascun membro del tuo team per raggiungere gli obiettivi di vendita.

**Fase 1**

Revisione  
delle attuali  
competenze ed  
abilità

**Fase 2**

Autovalutazione

**Fase 3**

Il punto di  
vista del  
Manager

**Fase 4**

Incontro di  
validazione

**Fase 5**

Analisi, report,  
risultati e  
miglioramento

# The Value in Evaluation

Il sales evaluator di Mercuri International è il punto di partenza per il miglioramento dei risultati di vendita.

I report generati dal processo di valutazione forniscono informazioni cruciali che sottolineano il gap tra i punti di forza e le aree di miglioramento dei venditori. Consente pertanto di fare una pianificazione di sviluppo mirato, suddiviso in priorità e "cost-effective", al fine di misurare i miglioramenti nelle abilità di vendita del tuo team.



I risultati sono suddivisi in Abilità, Conoscenze e Attitudini.

I risultati mostreranno un percorso di sviluppo ad hoc sia per il team che per ciascun venditore e metteranno in evidenza le best practice della tua azienda.



I manager otterranno risultati individuali che indicheranno per ogni persona:

- i punti di forza
- le aree di miglioramento
- cos'è importante per loro
- su quale area devono focalizzarsi a livello individuale durante l'anno

# Il Sales evaluator ti consentirà di:

- Ottimizzare il budget destinato alla formazione.
- Concentrare lo sviluppo nelle aree che avranno il maggior impatto.
- Creare il profilo perfetto per il tuo team.

