Norca.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
Производительность
Удержание

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

УРАВНЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

ВОЗМОЖНОСТЬ X ХАРАКТЕР X ТАЛАНТ

Рабочая среда

Усилия Отношения

Врожденный Приобретенный

УРАВНЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

ВОЗМОЖНОСТЬ X ХАРАКТЕР X ТАЛАНТ

Рабочая среда

Усилия Отношение

Врожденный Приобретенный

ВОЗМОЖНОСТИ - РАБОЧАЯ СРЕДА

- Какой тип человека лучше всего сможет подойти рабочей культуре нашей компании?
- Какой тип человека будет лучше всего работать в моем отделе и в моем стиле управления организацией?
- К какому типу менеджера я могу отнести самого себя?
- Какие средства я готов инвестировать?

Идеальный продавец			
Лучшие продавцы	Характеристики лучших	Худшие продавцы	Характеристики худших

Портрет идеального продавца	
Пол:	
Возраст:	
Образование:	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

УРАВНЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

ВОЗМОЖНОСТЬ X ХАРАКТЕР X ТАЛАНТ

Рабочая среда

Усилия Отношение

Врожденный Приобретенный

ХАРАКТЕР
Привычка мыслительная
Привычка поведенческая
сказывается на качестве работы
определяет объем проделанной работы
ОТНОШЕНИЕ
УСИЛИЕ

Успех требует усилий

Самые успешные продавцы демонстрируют самую высокую степень активности

Низкая производительность чаще всего является следствием недостаточных усилий, нежели отсутствия таланта

Лучшие исполнители, проявляют колоссальную степень усилий в своём деле

Проявление активности является единственным мостиком между целями и результатами

Усилия работника являются критическим фактором, на который нужно обращать внимание в процессе найма

ROI – РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

	Хорошая история усилий	**Слабая история усилий**
Хорошие способности	**Идеальный кандидат** Хорошая окупаемость инвестиций.	**Вопросы по усилиям** **Средняя окупаемость инвестиций.**
Слабые способности	**Вопросы по способностям** **В краткосрочной перспективе – средняя окупаемость инвестиций.** **В долгосрочной перспективе – высокая окупаемость инвестиций.**	**Кандидат под большим вопросом** **Инвестиции не окупятся.**

УРАВНЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

ВОЗМОЖНОСТЬ X ХАРАКТЕР X ТАЛАНТ

Рабочая среда

Усилия Отношение

Врожденный Приобретенный

Требования

— Опыт работы по профилю от 1 года

— От 22 до 40 лет

В связи с развитием офиса продаж, проводится ограниченный набор менеджеров по продажам, с переспективой карьерного роста. Сфера - производство и продажа модульных конструкций (блок контейнера, бытовки, модульные здания на основе металлоконструкций) испытательный срок 1 месяц. требования:

Образование не ниже средне-специального (техни
Знание ПК (уверенный пользователь) , опыт прода
Стрессоустойчивость, собранность, высокая работ
Умение работать в коллективе и желание обучатьс

Менеджер по оптовым продажам

от 30 000 руб. полный рабочий день на территории работодателя

Опыт работы от 1 до 3 лет, от 25 до 50 лет

Москва (рассматриваются соискатели из других городов), м. Филевский парк, м. Парк По

Требования Опыт работы: от 2 лет. Гр. РФ. Опыт работы в продажах. грамотность. Инициативность, ...

Обязанности Осуществление продаж тканей и ниток производителям одежды. Ведение суще Участие в отраслевых московских ...

Пон-пятн 9-18, соблюдение ТК РФ. Работа в офисе и встречи с клиентам в Моск

Требования Опыт работы: от 2 лет. Образование высшее, Дополнительная подготовка в облас категории премиум, навыки ...

Обязанности Актуализация существующей в компании базы клиентов, возвращение пассивных процесса продаж ювелирных изделий ...

Офис м. Ботанический сад","Отрадное", График пн-пт, Бесплатное обучение и тре выезд к клиенту 1-2- раза в месяц, ...

Требования

— Опыт работы по профилю от 2 лет

— Образование: Среднее-специальное

— От 21 до 40 лет

Условия

— Постоянная, полный день, работа на территории работодателя

— Оформление, отпуск, больничный и пр. по ТК

— Корпоративное обучение и тренинги

— Возможность профессионального и карьерного роста

ТАЛАНТ ВРОЖДЕННЫЙ

Врожденный талант зачастую трудно оценить.

- Трезвый взгляд на вещи
- Здравый смысл
- Сопереживание
- Индивидуальность
- Готовность учиться и становиться лучше
- Драйв
- Коммуникабельность

Но все это составляет понятие «ПОТЕНЦИАЛ».

SELFMANAGEMENT GROUP

SELECT | DEVELOP | RETAIN | TOP PERFORMERS

Более 30 лет работы.

Крупнейшая в мире компания, занимающаяся профилированием кандидатов в области продаж, которая действует в 24 странах 24 часа 7 дней в неделю 365 дней в году.

Первая компания, обеспечившая возможность нормативного психометрического профилирования через интернет и предлагающая электронный рекрутинг по индивидуальным параметрам для каждой компании.

ProfiProd

НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ ПРОДАЖ

SELFMANAGEMENT GROUP

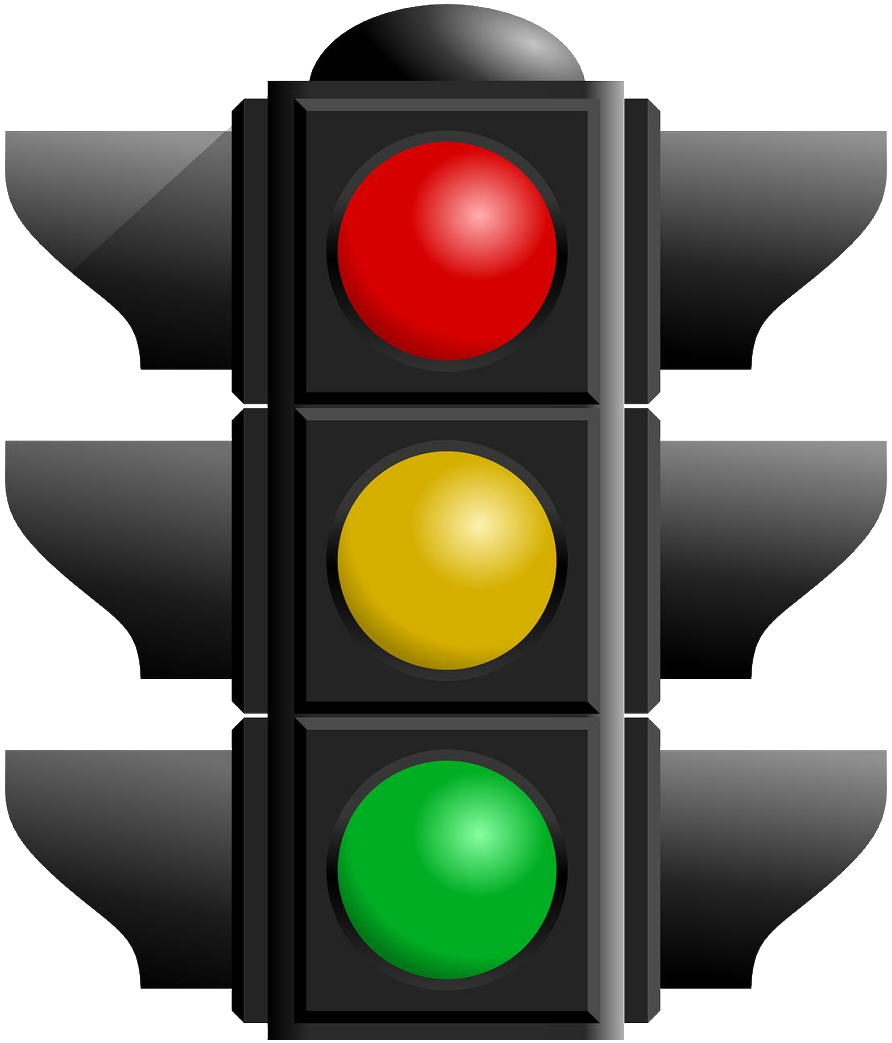
SELECT | DEVELOP | RETAIN | TOP PERFORMERS

CONTACTCENTERSCREEN 2.0 ™

Программа CONTACT CENTER SCREEN PLUS ™ используется для того, чтобы определить, какой из кандидатов наиболее подходит для работы в том или ином месте.
Эта программа разработана командой экспертов Контактного Центра.

Предварительная проверка покажет, сможет ли кандидат работать с клиентами в сфере обслуживания и сервиса, или же он больше пригодится в сфере торговли и продаж.

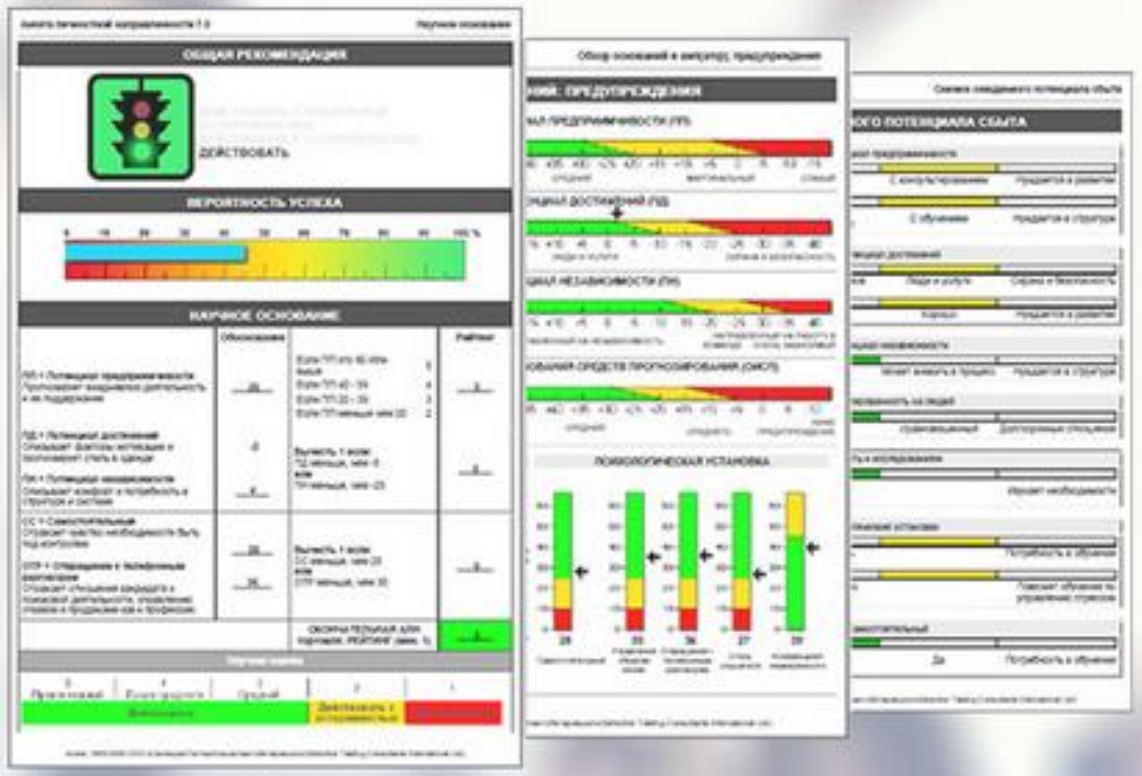
Клиенты, которые пользуются программой CONTACT CENTER SCREEN PLUS ™, имеют возможность выбирать более квалифицированных кандидатов, принимают правильные, обдуманные решения, нанимая их на работу.



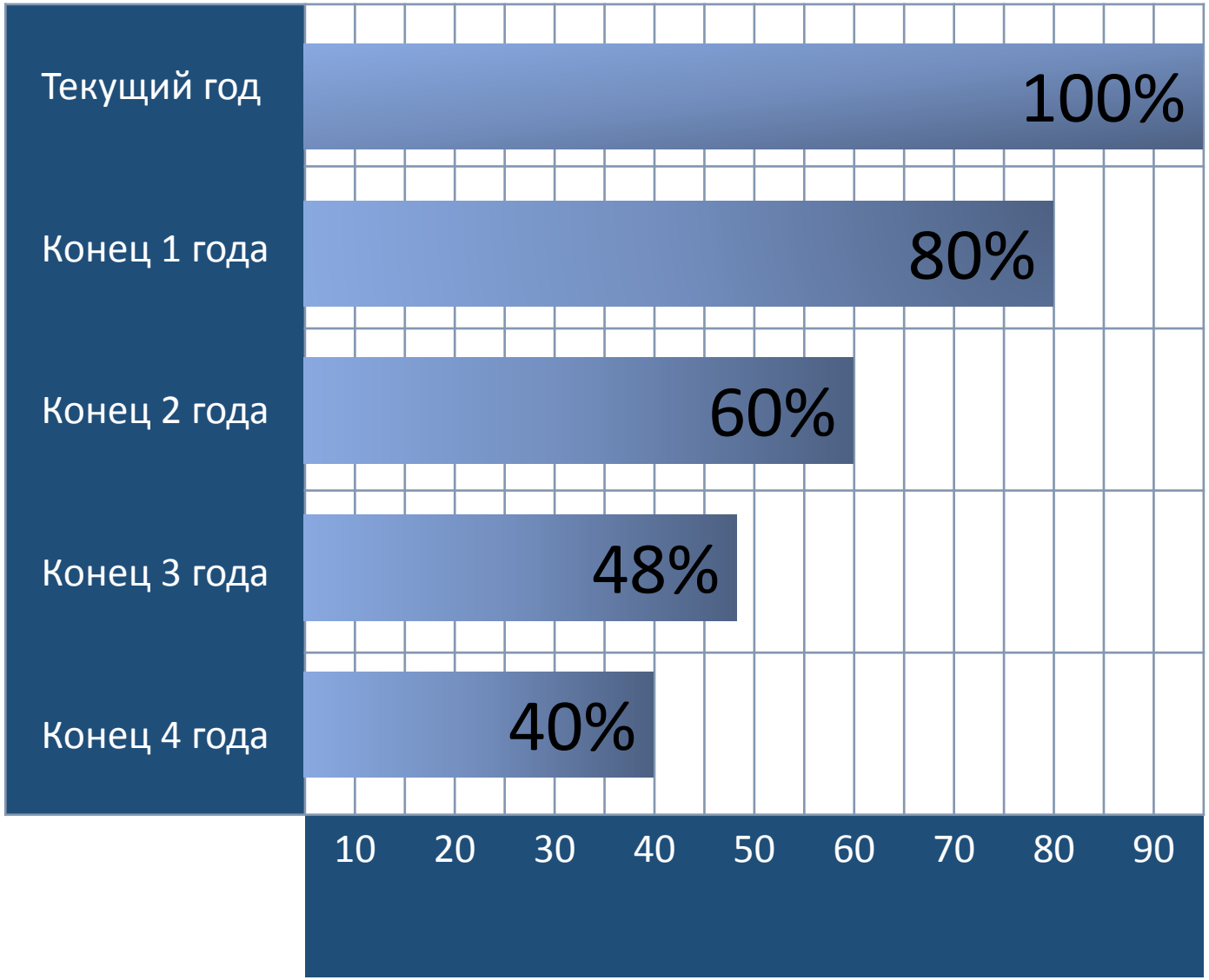
ОТБОР И ПРОФИЛИРОВАНИЕ

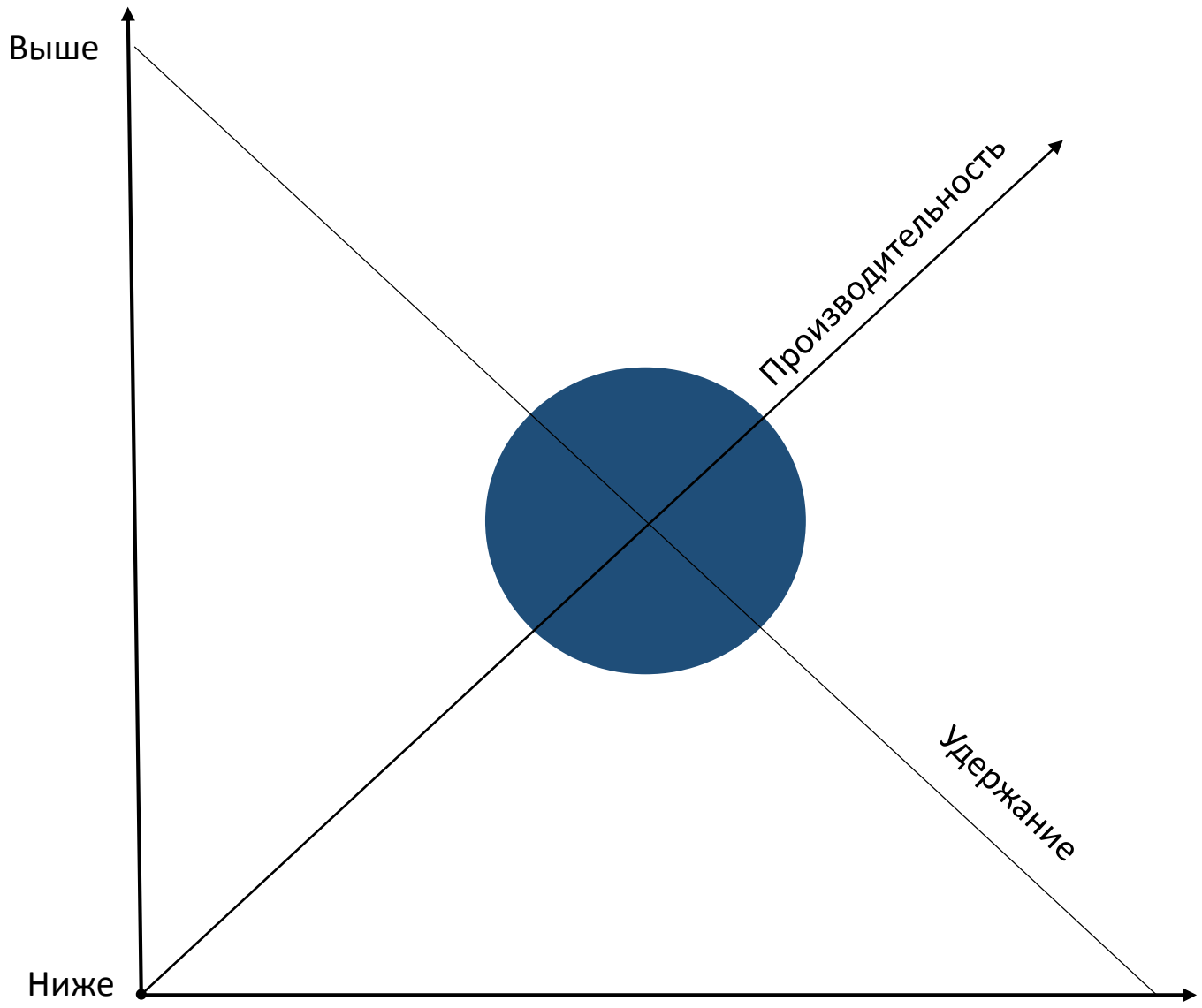
Профиль персональной ориентации — это инструмент оценки начинающих, или развивающих свою карьеру в продажах, через который прошли более миллиона человек, по всему миру.

Узнать больше



УДЕРЖАНИЕ


Текущий год
100%
Конец 1 года
80%
Конец 2 года
60%
Конец 3 года
48%
Конец 4 года
40%
10
20
30
40
50
60
70
80
90


Выше
Производительность
Удержание
Ниже

Предприниматели

Высокомотивированы, энергичны, инициативны, независимы. Ценные союзники компании до того момента, пока альянс стремится к общим целям. Менее надежны в долгосрочной перспективе и, как правило, более продуктивны в краткосрочной перспективе.

Мелкие предприниматели

Проявляют инициативу, но им требуется структура или система, чтобы преуспеть. Вполне надежны в долгосрочной перспективе и, как правило, вполне продуктивны в краткосрочной перспективе.

Сотрудники

Безынициативны. Работают только в рамках структуры, или системы. Более чем надежны в долгосрочной перспективе и, как правило, вполне продуктивны в рамках системы.

Norca.ru