PAPI 3 I Sales rapport

PAPI 3 I Sales en Leiderschap

Respondent	Jorien Jansen
Datum assessment	maandag 31 maart 2014

De informatie in dit rapport is vertrouwelijk en enkel bedoeld voor degene die de vragenlijst heeft ingevuld.

Alle rechten voorbehouden © Cubiks Intellectual Property Limited 2014.

Introductie

Dit rapport is bestemd voor personen die zijn gecertificeerd om PAPI 3 I Sales en Leiderschap te gebruiken.

Dit rapport helpt gebruikers te begrijpen hoe een persoon zich normaalgesproken gedraagt, of de voorkeuren die de persoon heeft, in een salesfunctie of een functie met sales elementen.

Dit rapport is gebaseerd op informatie uit de PAPI 3 I vragenlijst die Jorien Jansen heeft voltooid. Ipsatieve vragenlijsten zoals PAPI 3 I, vragen de respondent om een rangorde te maken van het belang dat zij hechten aan verschillende persoonlijkheidsaspecten.

In dit rapport wordt het persoonlijkheidsprofiel van de persoon gelinkt met een sales model. Dit model bestaat uit drie delen: pre-sale, sale en post-sale. Ieder deel bestaat uit aparte fases die gebruikt kunnen worden om het sales proces te beschrijven:

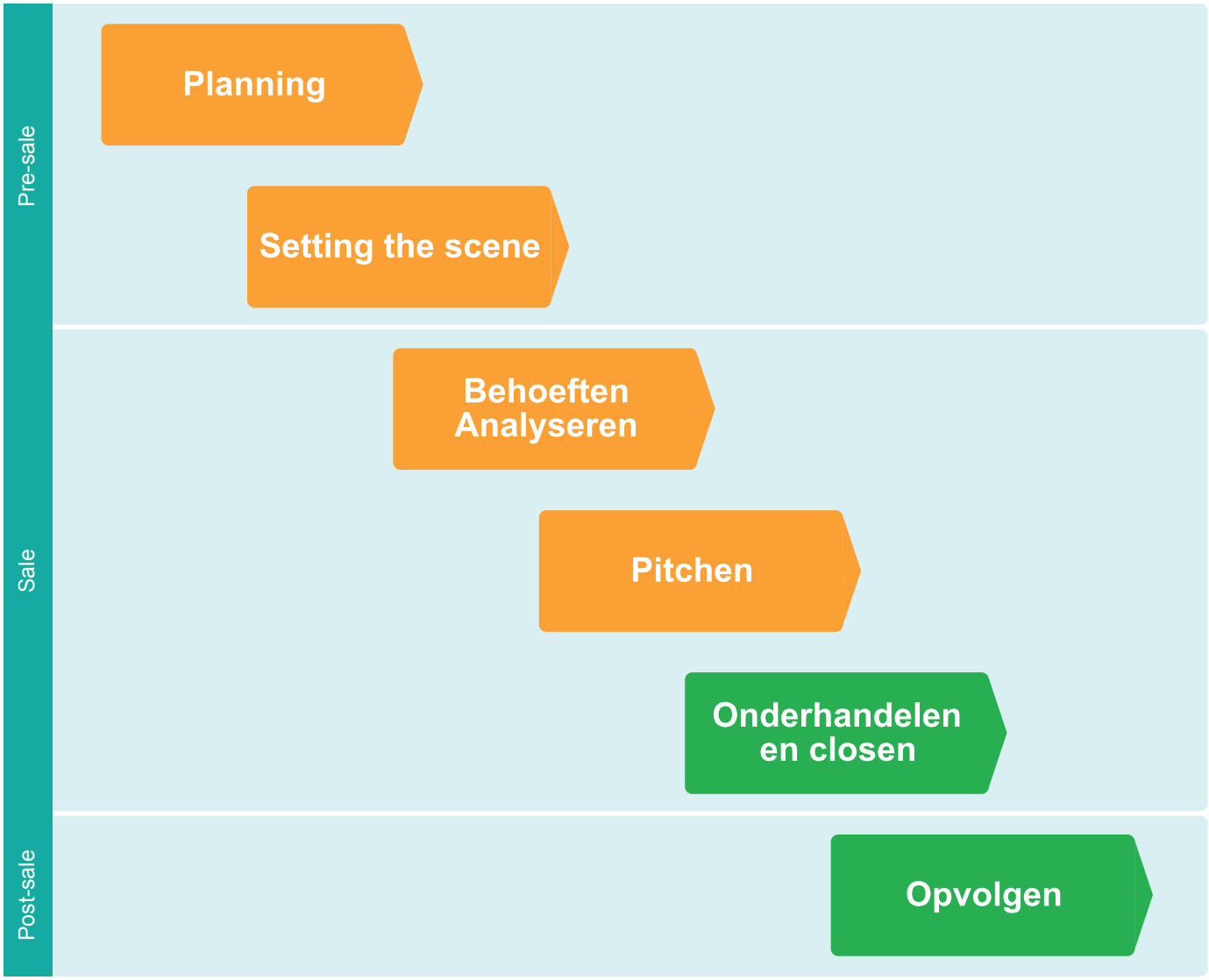
- **Planning:** benadert anderen voor het verkrijgen van informatie, besteedt aandacht aan doelstellingen en planningen
- **Setting the scene:** legt het eerste contact, toont weerstandsvermogen en volharding en oefent invloed uit op anderen
- **Behoeften analyseren:** begrijpt details, is creatief maar ook praktisch ingesteld, kiest de beste oplossing en checkt deze bij anderen
- **Pitchen:** presenteert met zelfvertrouwen oplossingen en beïnvloedt anderen door het tonen van passie en interpersoonlijke sensitiviteit
- **Onderhandelen en closen:** beïnvloedt anderen en is volhardend, maar verliest daarbij de klantbehoefte niet uit het oog
- **Opvolgen:** houdt de lange termijn relatie met de klant in gedachten bij het aandragen van oplossingen en ideeën

Iedere stap in het sales proces wordt als rood, oranje of groen weergegeven, afhankelijk van de relatieve match met de voorkeuren van de persoon. Voor iedere fase van het sales proces worden daarnaast de belangrijkste sterke punten en ontwikkelpunten weergegeven, evenals specifieke interviewvragen.

PAPI is een zelfbeschrijvende vragenlijst. De betrouwbaarheid van de resultaten in dit rapport hangt af van de openheid waarmee de vragenlijst is voltooid. De resultaten in dit rapport mogen om die reden uitsluitend als hypotheses gebruikt worden. De resultaten dienen verder onderzocht te worden in een gesprek met de deelnemer.

Afhankelijk van de omstandigheden van Jorien Jansen is de geldigheid en bruikbaarheid van dit rapport ingeschat op 12 maanden. Wanneer zich na het assessment grote veranderingen in haar werk of privéleven voordoen, zou de vragenlijst opnieuw ingevuld moeten worden.

Alle rechten voorbehouden © Cubiks Intellectual Property Limited 2014



+ Essentiële sterke punten

- Plannen opstellen om de sales strategie te structureren
- De juiste hoeveelheid invloed uitoefenen en zelfvertrouwen tonen voor het creëren van commerciële kansen
- Zich richten op de praktische implicaties van mogelijke oplossingen
- Actief proberen om de klant te overtuigen van een voorgestelde oplossing of product
- Een behoefte hebben om de klant te beïnvloeden en te overhalen
- Warme langetermijnrelaties opbouwen met klanten

− Essentiële ontwikkelpunten

Voor deze persoon zijn geen essentiële ontwikkelpunten gevonden

Alle rechten voorbehouden © Cubiks Intellectual Property Limited 2014

Plannen

Benadert anderen voor het verkrijgen van informatie, richt zich op doelstellingen en maakt een plan

Sterke punten

- H Plannen opstellen om de sales strategie te structureren
- A2 Doelen opstellen om de sales prestatie te verbeteren

Ontwikkelpunten

- Q Weinig contacten hebben om informatie bij te halen ter voorbereiding op een commerciële kans

Vragen

- Kun je me eens vertellen over een situatie waarin je hebt geholpen bij de ontwikkeling van een sales strategie? Waarom was het belangrijk om een strategie te hebben? Welke factoren heb je meegenomen in je overwegingen? Wat was het resultaat?
- Kun je eens vertellen over een situatie waarin je verschillende hulpbronnen moest inzetten om je te helpen voorbereiden op een sales kans? Welke hulpbronnen heb je gebruikt? Hoe hielp deze informatie bij je voorbereidingen? Wat was het resultaat?

Setting the Scene

Legt het eerste contact, toont veerkracht en volharding en oefent invloed uit op anderen

Sterke punten

- P De juiste hoeveelheid invloed uitoefenen en zelfvertrouwen tonen voor het creëren van commerciële kansen
- V Doorzettingsvermogen tonen bij het opstarten van het sales proces
- U Enige veerkracht tonen in het leggen van nieuwe contacten

Ontwikkelpunten

- Q Kansen om nieuwe contacten te leggen uit de weg gaan
- U Soms tijd nodig hebben om te herstellen van afwijzingen bij het leggen van nieuwe contacten

Vragen

- Kun je eens vertellen over een situatie waarin het belangrijk was om door te zetten in het leggen van contact met iemand. Waar liep je tegenaan? Waarom was het belangrijk om door te zetten? Wat was het resultaat?
- Beschrijf eens een situatie waarin jij hebt geprobeerd het initiatief te nemen om jezelf aan iemand voor te stellen. Waarom probeerde je het initiatief te nemen? Liep je nog ergens tegenaan? Wat was het resultaat?

Alle rechten voorbehouden © Cubiks Intellectual Property Limited 2014

Behoeften analyseren

Ziet de details, is creatief maar ook praktisch ingesteld, kiest de beste oplossing en zorgt voor bevestiging van anderen

Sterke punten

- R2 Zich richten op de praktische implicaties van mogelijke oplossingen
- R1 Enige creativiteit tonen in het eigen expertisegebied
- D De belangrijkste details van de klantbehoefte en mogelijke oplossingen overwegen
- I Zorgvuldig de voor-en nadelen van een oplossing voor de klant afwegen

Ontwikkelpunten

- Q Niet geneigd zijn om contact te leggen met anderen binnen de klantorganisatie, om zo de behoefte van de klant verder te kunnen onderzoeken
- R1 Minder creatief op gebieden buiten de eigen expertise
- D Minder voor de hand liggende, maar essentiële, details over het hoofd zien
- I Terughoudend in het nemen van een beslissing over de beste handelswijze

Vragen

- Kun je me vertellen over een situatie waarin je je best moest doen om de klantbehoefte te kunnen bepalen? Hoe heb je de klanteisen in kaart gebracht? Met wie heb je gesproken? Wat was het resultaat?
- Kun je me vertellen over een oplossing die je hebt bedacht om de klantbehoefte te vervullen? Hoe kwam je tot deze oplossing? Welke andere opties heb je overwogen? Wat was de uitkomst?

Pitchen

Presenteert oplossingen op zelfverzekerde wijze door anderen te beïnvloeden en passie en interpersoonlijke sensitiviteit te tonen

Sterke punten

- P Actief proberen om de klant te overtuigen van een voorgestelde oplossing of product
- Y2 Sensitiviteit tonen bij het pitchen bij klanten, communicatie aanpassen aan hun behoeften

Ontwikkelpunten

- X Minder zelfvertrouwen hebben bij het presenteren
- G Mogelijk weinig betrokken bij de functie; is waarschijnlijk niet erg geïnspireerd door de voorgestelde producten of oplossingen en kan er mogelijk weinig enthousiasme voor creëren

Vragen

- Kun je me vertellen over een sales pitch die je bij een klant hebt gedaan? Wat heb je precies gedaan? Hoe werd de pitch ontvangen? Wat zou je een volgende keer anders doen om de pitch te verbeteren?
- Kun je me eens vertellen over een situatie waarin je een sceptische klant enthousiast hebt kunnen maken voor een product of oplossing? Waarom was de klant sceptisch? Welke actie heb je ondernomen? Wat was het resultaat?

Alle rechten voorbehouden © Cubiks Intellectual Property Limited 2014

Onderhandelen & closen

Beïnvloedt en volhardt met anderen, houdt daarbij de behoefte van de klant in het oog

Sterke punten

- **P** Een behoefte hebben om de klant te beïnvloeden en te overhalen
- **V** Volharding tonen bij het sluiten van de verkoop
- **K** Duurzame overeenkomsten onderhandelen door de belangen van de eigen organisatie en de klant zorgvuldig af te wegen

Ontwikkelpunten

Voor deze persoon zijn geen ontwikkelpunten gevonden

Vragen

- Omschrijf eens een recente situatie waarin je een uitdagende onderhandeling met een klant leidde. Waarom was deze onderhandeling uitdagend? Hoe heb je het aangepakt? Wat was het resultaat?
- Kun je een voorbeeld geven van een situatie waarin een klant bedenkingen had over jouw voorgestelde oplossing? Waarom had de klant bedenkingen? Hoe ben je hiermee omgegaan? Wat was het resultaat?

Opvolgen

Denkt na over de langetermijnrelatie met de klant en is vindingrijk en succesvol in het bedenken van oplossingen

Sterke punten

- **O** Warme langetermijnrelaties opbouwen met klanten
- **H** Vooruit denken om zo de toekomstige klantbehoeften en verkoopmogelijkheden in kaart te brengen
- **A2** Ernaar streven om de klant een volledig pakket aan diensten te leveren
- **R1** Enige creativiteit en vindingrijkheid tonen bij het bedenken van ideeën om de klant te helpen en te ondersteunen

Ontwikkelpunten

- **R1** Creativiteit beperken tot expertisegebieden, waardoor innovatieve ideeën of kansen gemist kunnen worden

Vragen

- Kun je me eens vertellen over een situatie waarin je veel energie hebt gestoken in nazorg voor de klant na de sale? Hoe zorgde je dat je nazorg overeenkwam met de klantbehoefte? Wat was het resultaat?
- Kun je een situatie omschrijven waarin je, na een sale, cross-selling kansen ontdekte? Hoe heb je deze kansen in kaart gebracht? Wat was het resultaat?

Alle rechten voorbehouden © Cubiks Intellectual Property Limited 2014