



## SPI

Sales Potentieel Index

Salestalenten snel herkennen

Commerciële succes- en risicofactoren op een rij

Objectieve en nauwkeurige meting

De juiste selectievragen stellen

## Salestalenten snel herkennen

Betere verkoopresultaten behaalt u met betere verkopers. Met de online Sales Potentieel Index (SPI) van HFMtalentindex komt u er binnen 25 minuten achter of uw kandidaat over de juiste kwaliteiten beschikt. De SPI is een volledig geautomatiseerd expertrapport waarmee u direct te weten komt of u met een commerciële topper te maken heeft of niet. U gebruikt de SPI om vroeg in de selectie salestalenten te identificeren. U gaat met de juiste mensen in gesprek en neemt verkopers aan die resultaten boeken.

## Commerciële succes- en risicofactoren op een rij

Met de SPI weet u van meet af aan wat de commerciële kwaliteiten en valkuilen van uw kandidaten zijn. Het rapport laat op een heldere en begrijpelijke manier zien hoeveel aanleg uw kandidaat heeft voor 11 cruciale salescompetenties. Uit praktijkonderzoek is herhaaldelijk gebleken dat deze competenties de meeste voorspellende waarde hebben voor commercieel succes. De SPI zet alle commerciële succes- en risicofactoren van de kandidaat voor u op een rij in een overzichtelijk en compact rapport.

Met de Sales Potentieel Index herkent u snel de echte **commerciële talenten**

# SPI

## Objectieve en nauwkeurige meting

De SPI is gebaseerd op de HFMtalentindex persoonlijkheidsmeting. Deze uitgebreid gevalideerde test is gebaseerd op het Big Five model. Uw online assessmentsysteem vertaalt de uitslag van deze test automatisch door naar de aanleg van de kandidaat voor belangrijke salescompetenties. Deze vertaalslag berust op wetenschappelijk onderzoek en op de jarenlange praktijkervaring van de organisatiepsychologen van HFMtalentindex. De SPI geeft daarmee een betrouwbaar beeld van de commerciële kwaliteiten van uw kandidaten. Onderbouwd, objectief en nauwkeurig.

## Selectievragen op maat

De SPI levert in combinatie met een gesprek het meest complete beeld van een kandidaat op. Het grote voordeel van de SPI is dat u veel gericht het selectiegesprek ingaat. U weet van te voren al wat de sterke en de zwakke punten van de kandidaat zijn en kunt daar gericht op doorvragen.

Het rapport geeft een praktische toelichting bij alle competentiescores, zodat u concrete aanknopingspunten heeft voor het gesprek. U komt in minder tijd meer te weten over de commerciële potentie van de kandidaat.

## Toepassingen en opbrengsten

### Selectie

Als u op zoek bent naar een goede verkoper, wilt u zeker weten dat een kandidaat aanleg heeft voor sales. De SPI geeft daar uitsluitel over. U krijgt objectieve en overzichtelijke informatie over de commerciële kwaliteiten en afbreukrisico's van de kandidaat.

### Ontwikkeling

De SPI maakt verkooptalenten effectiever door hen inzicht te geven in hun sterke en zwakke punten. Het rapport biedt mogelijkheden voor gerichte coaching en ontwikkeling. Verkopers leren hoe zij hun kracht optimaal kunnen inzetten. Zij worden effectiever waarin zij van nature goed zijn: verkopen.

### Loopbaan en mobiliteit

Overweegt een van uw medewerkers een commerciële functie? De SPI maakt duidelijk of de medewerker daarvoor de juiste kwaliteiten in huis heeft. De SPI geeft daarmee richting aan de loopbaan van de medewerker.

## Meer weten over de SPI?

Bel +31 (0)85 401 50 50

### Overall salesaanleg



### Contactvaardigheid



### Klantgerichtheid



### Commerciële drive



### Onderhandelen

