

# FULL SPECTRUM ADVOCACY

För säljprospektering och kundbyggande

Testdatum 5/3/2019 3:08:57 PM till 5/3/2019 5:09:28 PM W. Europe Standard Time

## Sammanfattande rapport

för

## Mattias

Confident Approach  
Katrinelund 465B  
SE-715 92 Stora Mellösa  
Sweden  
+46-8-446 4940  
[www.confidentapproach.com](http://www.confidentapproach.com)

Konfidentiell information. Alla mått är ungefärliga. Vetenskapligt konstruerade instrument som bygger på ett rigoröst kontrollerat utvecklingsarbete är tekniskt sofistikerade mätanordningar och kan likväl mäta fel. Testen som den här rapporten baseras på är inget undantag. Därför måste omdömesgilla chefer använda testresultaten med urskiljning i syfte att utveckla individer, inte som hårda fakta, eller snabba, opersonliga slutsatser som får styra andra människors liv och yrkeskarriär.

BEHAVIORAL SCIENCES RESEARCH PRESS, INC.

Försiktighet vid tolkning

Detta frågeformulär verkar ha besvarats i enlighet med instruktionerna. Särskilda överväganden vid tolkningen behövs inte.

## Lista med kritiska punkter

#8- Jag kommer att tveka inför att försöka sälja till potentiella kunder tills jag lärt känna dem.

**2: Sant - en del av tiden**

#26- Jag kommer att tveka inför att prospektera tills jag vet att det är rätt tidpunkt.

**1: Sant - för det mesta**

#29- Jag kommer att vara mindre avslappnad när jag använder telefonen för att ta den första kontakten med potentiella köpare än vad jag skulle vara vid kontakt av annat slag.

**1: Sant - jag tycker det är mycket obehagligt att prospektera via telefon.**

#53- När jag säljer gör det mig illa till mods att behöva be om betalning.

**6: Både "sant" och "falskt" gäller lika mycket**

#63- Jag väntar på att andra personer ska inleda ett samtal först när jag står i en hiss, sitter på ett flygplan eller i liknande situationer.

**2: Sant - en del av tiden**

#64- Jag är mer trygg i att sälja till små företag än att ta mig hela vägen upp i beslutsfattarkedjan i stora företagssäljande miljöer.

**2: Sant - en del av tiden**

#66- Jag skulle prospektera mer om jag inte oroade mig så mycket för att prospektera.

**1: Sant - detta är en beskrivning av mig**

#72- När jag säljer blir jag orolig när behovet att avslöja den faktiska kostnaden närmar sig.

**2: Sant - en del av tiden**

#81- För mig kan allmänt publicerade diagram som visar mina framsteg i förhållande till andra säljare vara onödigt förödmjukande.

**2: Sant - en del av tiden**

#83- Om du började en karriär som säljare idag, vilken procentandel av din tid under det första året skulle du ägna åt att kontakta familjemedlemmar i syfte att säljprospektera och/eller nätverka?

**1: Ingen - det känns inte bra att kontakta min familj**

#85- Jag skulle prestera bättre i en karriär som säljare om jag inte tyckte det var så obehagligt att prospektera.

**1: Sant - detta är en beskrivning av mig**

#92- Jag kommer att vara mer bekväm med att arbeta i säljmiljöer som har korta säljcykler än i säljsituationer som kräver komplexa förhandlingar.

**2: Sant - en del av tiden**

#93- Jag inleder inte samtal med personer som jag inte redan känner.

**2: Sant - en del av tiden**

#95- Om du började en karriär som säljare idag, vilken procentandel av din tid under det första året skulle du ägna åt att per telefon etablera en första kontakt med potentiella köpare?

**1: Ingen - även om det är lämpligt, känns det inte bra att använda telefonen för att prospektera**

#98- Jag hanterar så många förpliktelser att jag sällan har den tid jag behöver för att prospektera.

**1: Mycket sant - jag har många förpliktelser som tar min tid i anspråk**

## Lista med kritiska punkter

#111- När jag säljer är det obehagligt just när jag ska avslöja priset för mina produkter eller tjänster.

**2: Sant - en del av tiden**

#121- Mitt engagemang i andra aktiviteter begränsar tiden jag har för prospektering.

**1: Mycket sant - jag är engagerad i många aktiviteter som kräver min tid**

#125- Att hela tiden introducera mig själv som säljare för kundämnen kommer att vara obehagligt för mig.

**2: Sant - en del av tiden**

#143- Om jag började med försäljning idag, skulle jag inte vara bekväm med att använda telefonen för att prospektera.

**1: Sant - jag skulle ofta undvika att använda telefonen för att prospektera**

#157- Jag kommer inte att vara bekväm med att försöka öka storleken på försäljningen genom att försöka sälja tillägg, tillbehör eller förbättringar.

**2: Sant - en del av tiden**

#162- När det är dags att prospektera kommer det att vara svårt för mig att komma igång.

**1: Sant - för det mesta**

#170- Om du kunde generera mer försäljning uteslutande genom att be om referenser, skulle du ändå använda andra metoder för att generera nya kunder i stället?

**2: Ja - eftersom det är lite obehagligt att be om referenser**

#238- Innan jag fyllde i detta frågeformulär:

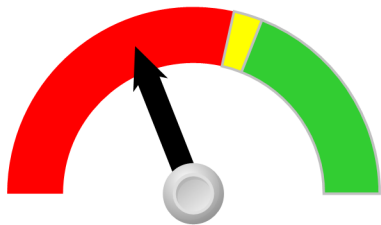
**1: sökte jag information om det på internet**

#246- Jag gick igenom hela frågeformuläret vid ett tillfälle utan avbrott enligt instruktionerna.

**3: Nej, jag fick andra avbrott**

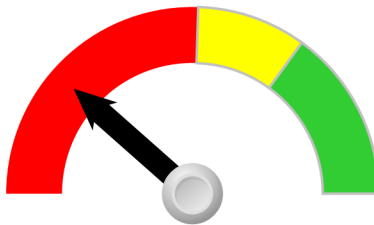
## Grundläggande för prospektering

### Gas



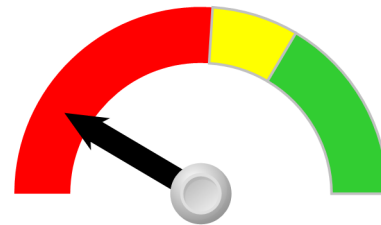
Energi som ägnas åt att prospektera och bygga kundkrets.

### Motivation för prospektering



Tillgänglig mängd energi för att stödja individuella och/eller organisationens mål för prospektering.

### Målnivå för prospektering



Hur mycket energi och uppmärksamhet som riktas till specifika prospekteringsrelaterade aktiviteter

## Metoder för prospektering

### Scenskräck

Hur bekväm man är med att ge grupppresentationer



### Oro över image

Obehag förknippat med oro över fysiskt utseende



### Oro över innehållet

Oro över egen förmåga att effektivt leverera innehållet i en presentation



### Referensaversion

Nivå på komfort när det krävs att fråga kunder om referenser



### Telefonfobi

Välbehag förknippat med att använda telefonen vid prospektering



### Välbehag att prospektera online

Välbehag förknippat med att använda sociala medier och webbkonferenser



### Merförsäljning

Nivå på komfort med att sälja mera, extra försäljning



### Cross-selling

Bekvämt med att sälja tilläggstjänster/produkter



### Uppgraderad försäljning

Bekvämt med att sälja en uppgraderad tjänst/produkt



### Tilläggsförsäljning

Bekvämt med att sälja tillägg till originalköp



### Prispresentation

Nivå på komfort med att tala om pris och be om ett påskrivet avtal



## Marknader för prospektering

### Social differentiering

Grad av komfort med presumtiva kunder på "elitnivå"



### Rikedom/Välstånd

Bekvämt med högre nivåer av välstånd



### Makt/Inflytande

Bekvämt med överlägsen mängd makt



### Utbildning

Bekvämt med överlägsen utbildningsnivå



## Marknader för prospektering

### Skyddar vänner

Grad av komfort med att överväga vänner som prospekter eller källa till referenser



### Skyddar familjen

Hur bekväm man är med att överväga familjen för prospektering eller källa till referenser



### Komplex försäljning

Välbehag förknippat med att prospektera och sälja i komplexa säljmiljöer



## Hindrar prospektering

### Domedagssiare

Mängd energi som avleds till oro för prospektering



### Överförberedelse

Mängd energi som avleds till att förbereda sig inför prospektering



### Hyperprofessionalism

Mängd energi som avleds till att upprätthålla personlig image



### Utseendestolt

I vilken omfattning image skapas av framgångsrika resultat



### Röststolt

I vilken utsträckning image skapas genom att göra gällande obegränsad expertis och stora ord



### Rollförnekelse

Mängd energi som avleds för att klara av att vara inom försäljning



### Obeslutsamhet

Energi avleds till reflexmässig rädsla att uppfattas alltför enträgen, framfusig eller påträngande.



### Reflexmässig opposition

Energi avleds till att hantera känslomässigt obehag med att reflexmässigt kritisera



## Omvägar vid prospektering

### Målförvirring vid prospektering

Hur mycket energi som sprids bland konkurrerande mål



### Målallergi

Grad på komfort med mätta och uppvisade prestationsresultat



### Informationsbrist

Hur mycket prospektering begränsas av faktisk eller upplevd brist på kunskap eller färdigheter



### Krav på säljsupport

Hur mycket det betyder att få fortlöpande utbildning, uppmuntran



### Principiellt ställningstagande

Oro över den uppfattade etiken och "värdet" på organisationen eller tjänsten



## Attityd till bedömningen

### Överdrift

I vilken omfattning kunskap överdrivs



### Social anpassning

I vilken omfattning socialt önskvärda svar valdes



## Attityd till bedömningen

### Helgardering

Nivå på beslutsamhet



### Problemlösning

Uppmärksamhet på frågorna



### Svarskonsekvens

I vilken omfattning svaren är logiskt konsekventa



### Attityd till frågeformuläret

Mått utformat för att upptäcka överkritiska inställningar till bedömningar i allmänhet



## Ytterligare överväganden

Resultaten tyder på ett mycket lägre långsiktigt engagemang för att arbeta i en säljroll än för de flesta. Även om det är möjligt för den här individen att på kort sikt göra måttligt bra ifrån sig inom sälj, kan hen fortfarande av olika skäl ha en önskan att i framtiden utöva andra karriärintressen. Skattningen av långsiktigt engagemang i försäljning kan förändras beroende på genomförandet av utbildning eller coaching. Andra förändringar i omständigheter och / eller miljö kan också positivt påverka individens långsiktiga engagemang i försäljning. Baserat på det aktuella mönstret av svar kan emellertid en eller flera av följande beteenden observeras över tiden.

### GE AKTPÅ:

- Kan utveckla en tendens att undvika nya säljmöjligheter
- Kan börja känna brist på förtroende för sin säljförmåga
- Kan bli intresserad av en icke-säljande roll

Svarsmönstren visar högre grad av obehag med att visa ilska eller frustration på jobbet än vad som vanligtvis observeras. Tvetydig kritik kanske används för att kanalisera ogillande med indirekta kommunikationsmetoder medan hen samtidigt undviker sannolikheten för direkt konfrontation. Överdrivna påståenden om prestation som visar framgångsrikt nyttjande av hävdelse, triumf över motståndare och uttryck för djärvhet kanske görs. När ledningen tillgriper direkt konfrontation avfärdas dessa beteenden som missförstånd eller feltolkningar.

**Tid för att besvara bedömningen (i minuter) : 120**

*OBS: För den mest exakta tolkningen och för att säkerställa korrekt och ansvarsfull användning av SPQ\*Gold/FSA hänvisar vi till det supportmaterial ni fick på BSRPs eller Confident Approach ackreditering eller sök hjälp från en ackrediterad SPQ\*Gold/FSA representant via Confident Approach AB.*