

Perfil de estilos de personalidade™ apresentando estilos de venda

Personality Styles Profile™ Featuring Selling Styles



Brasil

A situação

Determinar quem pode vender seus produtos com sucesso e saber como desenvolver e treinar essas pessoas é fundamental para a lucratividade da sua equipe de vendas. Você sabe se está contratando pessoas com o mesmo estilo de venda dos vendedores bem-sucedidos? Você sabe como ajudar os novos corretores em cada passo do processo de vendas com base no estilo deles? Seus instrutores sabem quais habilidades devem ser desenvolvidas?

Como podemos ajudá-lo

O teste de Perfil de estilos de personalidade faz o que outras avaliações de personalidade não fazem: ele explica como os candidatos agem nas vendas de acordo com sua personalidade. Você aprende como eles irão se comportar em cada passo do processo de vendas, dentre os quais:

- Prospecção
- Tratamento de objeções
- Fechamento de vendas

Esses novos corretores farão análises precisas sobre as necessidades do cliente? Comunicarão fortes mensagens de vendas? Esclarecerão e abordarão as objeções dos clientes? Oferecerão um serviço eficaz de acompanhamento e identificarão as oportunidades de vendas cruzadas? Você aprenderá tudo isso e muito mais, além de receber pontuações pela eficácia das vendas, pelo desempenho esperado nas vendas e pela eficácia empresarial.

Além disso, cada relatório de feedback inclui perguntas de entrevista para possíveis áreas com problemas, dicas de como avaliar as respostas dos candidatos, motivadores de desempenho para incluir em sua apresentação de recrutamento, uma lista de pontos fortes a serem aproveitados e de pontos fracos a serem administrados, assim como preferências de gerenciamento.

Você também recebe separadamente um relatório de feedback pessoal para entregar aos candidatos à vaga de emprego. O relatório resume o estilo de venda e os pontos fortes e fracos deles, assim como um guia para interagir com os clientes com base no estilo de compra destes.

Ao entender o estilo de venda de cada candidato e como isso influencia o desempenho no trabalho, é possível fazer escolhas mais eficazes de contratação, desenvolver programas de treinamento personalizado e gerenciar cada corretor para que obtenha maior sucesso nas vendas.

Como funciona

O Perfil de estilos de personalidade avalia os principais componentes da personalidade relacionados ao desempenho nas vendas e aos três estilos fundamentais de venda:

- *Dinâmico* — Ambicioso e competitivo; realizar a venda é fundamental.
- *Analítico* — Lógico e metódico; encontrar a melhor solução é fundamental.
- *Interpessoal* — Receptivo e sociável; o relacionamento pessoal é fundamental.

Cada relatório enfoca a abordagem que um candidato provavelmente utilizará em situações de venda. As informações irão ajudá-lo a tomar a melhor decisão na hora de contratar, treinar novos corretores para obter maior sucesso e gerenciar os pontos fortes e fracos deles. Os relatórios também ajudam os instrutores e orientadores a personalizar o treinamento e os planos de desenvolvimento, tratando das habilidades que precisam de mais atenção.

O Perfil de estilos de personalidade está disponível no sistema de avaliação on-line da LIMRA, o que torna a contratação eficaz, eficiente e adequada. Os resultados dos testes são imediatamente calculados e publicados em nosso site seguro. Desse modo, os gerentes podem lê-los ou imprimi-los. Os gerentes também podem imprimir o questionário e as folhas de respostas em branco. As folhas de respostas preenchidas podem ser inseridas no computador por um administrador para que a contagem de pontos seja feita. O sistema de relatórios permite que os principais funcionários da empresa monitorem a atividade de testes.

Entre em contato conosco hoje

Janete Klepacz
Telefone: (11) 8558-9319 (Brasil)
E-mail: jklepacz@limra.com

Bolivar Arosemena
Telefone: (305) 255-2288 (EUA)
E-mail: barosemena@limra.com

Perfil de estilos de personalidade™ apresentando estilos de venda

Recursos	Benefícios
Avalia a personalidade de vendas do candidato e explica os prováveis comportamentos nas vendas	<ul style="list-style-type: none">• Compreender como os candidatos irão se comportar em cada passo do processo de vendas, incluindo prospecção, tratamento de objeções e fechamento das vendas• Ajudá-lo a desenvolver os pontos fortes dos corretores e a gerenciar seus pontos fracos nas vendas
Classifica o provável desempenho do candidato	<ul style="list-style-type: none">• Aumentar as vendas por representante• Avaliar de modo consistente a eficácia nas vendas, a eficácia empresarial e o desempenho geral esperado do candidato• Identificar os candidatos que provavelmente serão ou não produtivos• Ajudá-lo nas decisões sobre contratação e gestão com mais conhecimento e confiança
Identifica as possíveis áreas com problema e fornece perguntas apropriadas para a entrevista	<ul style="list-style-type: none">• Destacar as possíveis áreas com problemas que requerem atenção especial• As perguntas para entrevista ajudam você a explorar os pontos fracos antes de tomar uma decisão de contratação• Oferecer dicas para que você avalie melhor as respostas dos candidatos
Relatório de feedback separado para cada candidato	<ul style="list-style-type: none">• Ajudar os candidatos a entender seus pontos fortes e fracos nas vendas e a tomar melhores decisões na carreira• Explicar como vender para os clientes em potencial com base no estilo deles
Ampla pesquisa de validação	<ul style="list-style-type: none">• Atender aos padrões de testes profissionais
Sistema on-line <small>Desenvolvido pelo</small> ExSel.	<ul style="list-style-type: none">• Os testes podem ser aplicados em qualquer computador que tenha conexão com a Internet.• As pontuações dos testes são imediatamente calculadas e os resultados são rapidamente publicados no site seguro da LIMRA.• Não há livros de testes ou folhas de perguntas para comprar, armazenar, enviar por correio ou fax.• Os gerentes podem imprimir esses documentos no site de avaliação a qualquer momento para os candidatos que fizerem o teste no papel.
Treinamento e suporte do produto	<ul style="list-style-type: none">• Ajudá-lo a entender e utilizar o site e os resultados dos testes

Questões a serem consideradas

- Você precisa aumentar a produtividade e as vendas dos corretores?
- Você está contratando pessoas com a personalidade certa para obter sucesso nas vendas?
- Você sabe quais os comportamentos de venda que deve gerenciar para cada novo contratado?
- Seus instrutores sabem quais comportamentos de vendas devem desenvolver?

Se desejar mais detalhes, podemos lhe oferecer:

- Uma visita guiada de nosso site seguro, www.asghub.com
- Informações sobre a validade do teste
- Referências e recomendações

LIMRA Services, Inc., uma subsidiária integral da LIMRA International, Inc.

LIMRA International, Inc., 300 Day Hill Road, Windsor, CT 06095-4761

Telefone: 888-785-4672 Fax: 860-298-4064 Email: assessment@limra.com

Perfil de estilos de personalidade (Personality Styles Profile™) é uma marca comercial da LIMRA International, Inc. Todos os direitos reservados.