

## KERN TALENTASSESSMENT



**De beste mensen op de juiste positie's die de juiste zaken goed doen!**

## KERN TALENT ASSESSMENT

Het Kern talent assessment is een zeer gerichte - en volledig objectieve - manier om medewerkers te beoordelen en te volgen.

Het geeft een goed inzicht in de omvang van de verbeterpunten, in de gebieden van topkwaliteit en in de groei capaciteit van de medewerker. Met het kern assessment wordt gekeken naar de commerciële vaardigheden van sollicitanten of zij die reeds in verkoop-gerelateerde banen actief zijn.

In eenvoudige termen is het een non-specifieke functie, online, getimed, talent assessment, waarbij ongeveer 40 minuten tijd in beslag wordt genomen.

Het Talent assessment is met een wereldwijde benchmark, ontworpen om de gemeenschappelijke commerciële vaardigheden die nodig zijn in een verkoop-gerelateerde baan te analyseren.

in alle disciplines - retail, B2B, verkoop binnendienst en buitendienst - en op elk niveau waar de kern commerciële vaardigheden nodig zijn. Belangrijker, het talent assessment heeft de mogelijkheid om eventuele lacunes in vaardigheden van elke commerciële medewerker te identificeren.



### Wanneer gebruik je het kernassessment

Voor medewerkers die al actief in de organisatie zijn, zet je het kern assessment in om hun basis kern kwaliteiten duidelijk te krijgen. Waarna je dit inzicht kunt gebruiken om een ontwikkelplan voor de medewerker te maken, een ontwikkelplan met een goede fundering waar je de investering die het plan vraagt goed mee kunt verantwoorden.

Voor nieuw aan te nemen medewerkers, nieuwe medewerkers worden gescreend op hun cv en op een gesprek of gesprekken, inzicht krijgen in de echte kern kwaliteiten van de nieuwe medewerker doe je met een assessment. De investering die gedaan moet worden om nieuwe medewerkers rendabel te krijgen kan met het inzicht veel efficiënter worden gedaan.

## De kern talent analyse evalueert vijf kernvaardigheden :

**1. Klant Contact** - "Vaardigheden die je inzet bij het genereren van de initiële belangstelling van de klant in uw toepassing, product of dienst, en het starten van het proces van het creëren van rapport "Dit proces omvat vier vaardigheidsgebieden: **1.** Het zien van kansen. **2.** Het gebruik van indringende vragen. **3.** Communiceren en **4.** Het adviseren van de klant".

**2. Het aangaan van de klantcontact** - "Vaardigheden die nodig om zich daadwerkelijk met de klant in gesprek te komen en een start te maken met het kwalificatieproces. Met als doel het verkrijgen van een inzicht in de wensen, uitdagingen en behoeften van de klant. "

Dit proces omvat vijf vaardigheidsgebieden: **1.** Matching behoeften van de klant om producten of diensten. **2.** Bewustwording van concurrenten. **3.** Inzicht in de behoeften van de klant. **4.** Testen en uitdagen van aannames. **5.** Op de hoogte blijven van nieuwe producten en diensten ".

**3. Onderhandelen en afsluiten** "Vaardigheden die nodig zijn om de toegevoegde waarde duidelijk te maken aan de klant van de oplossing, vaak met eenvoudige financiële metrics, en zorg dat men de deal afsluit. "Dit proces omvat drie vaardigheid gebieden". **1.** Het beïnvloeden en managen van klant verwachtingen. **2.** Onderhandelen en **3.** Omgaan met bezwaren".

**4. Informatie en Activiteiten management** - "Vaardigheden die nodig zijn om effectief en op een georganiseerde manier te werken, met duidelijke plannen en rapporten. Met het doel om het realiseren van de doelstellingen en targets te vergemakkelijken. " Deze groep bestaat uit drie vaardigheidsgebieden: **1.** Het beheer van al het papierwerk **2.** Het bereiken van doelen, doelstellingen en targets"; en **3.** Planning en managen van activiteiten ".

**5. Business Skills** - "Vaardigheden die nodig zijn om persoonlijke en onderneming geloofwaardigheid te laten beklijven bij de klant voor. Met als doel het realiseren van voordelen voor de relatie "Deze laatste groep van vaardigheden omvat vier gebieden: **1.** Zelf management en professionaliteit " **2.** Probleemoplossend vermogen **3.** Goed kunnen beoordelen en nemen van beslissingen en **4.** Veerkracht en doorzettingsvermogen".

Het is belangrijk op te merken dat de kern talent analyse niet een volledige beoordeling van een individu voorspeld prestaties in een specifieke sales functie. Op het gebied van exacte baan specificatie, anciënniteit of ervaring; het richt zich alleen op generieke commerciële vaardigheden.



## Werkwijze Kern Talentassessment

Je bent geïnteresseerd in waar je nu staat met je kern kwaliteiten, waar ligt je kracht en op welk vlak bevinden zich jou verbeterpunten.

Als je gekozen hebt voor een kern Talentassessment, dan nodigen we je uit met een email met een duidelijke uitleg hoe dit assessment te doen.

Het hele assessment vraagt van je om 1 module test te doen, deze module is getimed. Als je de assessment gaat doen kun je het beste kiezen voor een rustige omgeving.



Je ontvangt na aankoop van het assessment een inlogcode voor de vragen module, je komt met deze code op een inlog pagina.

Op deze inlog pagina geef je aan in welke taal je de talent analyse wilt uitvoeren. Als je ingelogd bent krijg je nog wat pagina's waar je voorwaarden kunt lezen en hiermee akkoord kunt gaan. Dan kun je starten met het assessment, het assessment is een getimedede module voor elke vraag krijg je 15 seconden om hem te beantwoorden. Het zijn in totaal 154 vragen wat betekend dat je in totaal ongeveer 40 minuten voor nodig hebt om deze analyse af te ronden.



Wanneer je alle vragen hebt beantwoord, wordt er een eind afsluiting van je gevraagd, is alles goed gegaan? Er wordt na het afmelden een rapport uitgewerkt waar jou talenten in naar voren komen.

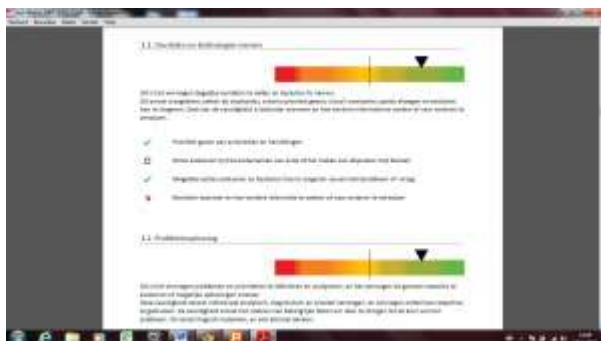
Het gedetailleerde rapport is een uitwerking van de antwoorden die je hebt gegeven afgezet tegen de kwaliteiten die in een commerciële functie worden gevraagd.



De sectie samenvatting vaardigheden identificeert 5 groepen vaardigheden die belangrijk zijn voor verkoop-effectiviteit. 1. zakelijke vaardigheden, 2 Klant contact, 3 Contacten leggen met de klant, 4 Informatie en activiteiten management, 5 Onderhandelen en afsluiten.



Deze hoofdgroepen worden verder in het rapport uitgewerkt op onderdelen. Het assessment voorziet je van een uitgebreid en gedetailleerd rapport waar de kwaliteiten en de verbeterpunten van de persoon die het assessment heeft gemaakt duidelijk in beeld worden gebracht.



Het rapport geeft met deze data een goede mogelijkheid om een persoonlijk ontwikkeltraject te bepalen. Welke kracht kun je nog meer later groeien, welke verbeterpunten zijn er die aandacht nodig hebben en wat ga je daar dan aan doen? Welke groei capaciteit heeft de medewerker en wat betekent dat voor zijn carrière in de organisatie waar hij nu werkt?