

Safes

SNIPERS

דו"ח פרופיל מכירות

מספר מועמד: 4996614612		תאריך עריכת הדו"ח: 16 באוגוסט 2023					
ביו והישגים בולטים (כפי שנמסרו מאת המועמד):							
<p>ביו: סוכן נדל"ן עם נסיון של שנה במכירת דירות למגורים והשקעה ומשכיר דירות מוסר רכבים חדשים בחברת Kia מנהל משמרת קרוב לשנה בחברת רנואר [מכשיר עובדים חדשים במכירות] * עשיתי קורס פרונטאלי "תורת המכירות" אצל ליבי אברמוב + זום מכירות אונליין שבועי במשך שנה עם בעלי עסקים שתרם רבות לידע המקצועי שלי.</p>							
<p>הישגים: מכירת דירות מגורים באשקלון</p>							
<p>ציפיות הסוכן: מחפש תפקיד כשכיר של סוכן מכירות, בחברה גדולה, בהיקף של משרה מלאה, באזור המרכז, מול כל סוגי הלידים. ציפיות שכר – החל מ- 10,500 ₪ (7,500 ₪ חודשי כבסיס), זמינות להתחלה תוך חודש (נכון למועד עריכת הדו"ח).</p>							
תמצית רקע תעסוקתי:							
תקופה (חודש/שנה)	חברה (מותג)	מוצר (מה החברה מוכרת)	מחיר ממוצע לעסקה	לידים (איתור, קרים, חמים, ריטנשן)	לקוחות (B2X)	אינטראקציה (פרונטלי/טלפוני)	תפקיד (טייטל)
11/21-11/22	דרור אלמעלם-אנגלו סכסון	דירות מגורים	1,200,000 ₪	קרים	B2C	טלפוני ופרונטלי	סוכן נדלן

שפות (לפי עדות הסוכן):

- עברית – שפת אם
- אנגלית – טובה

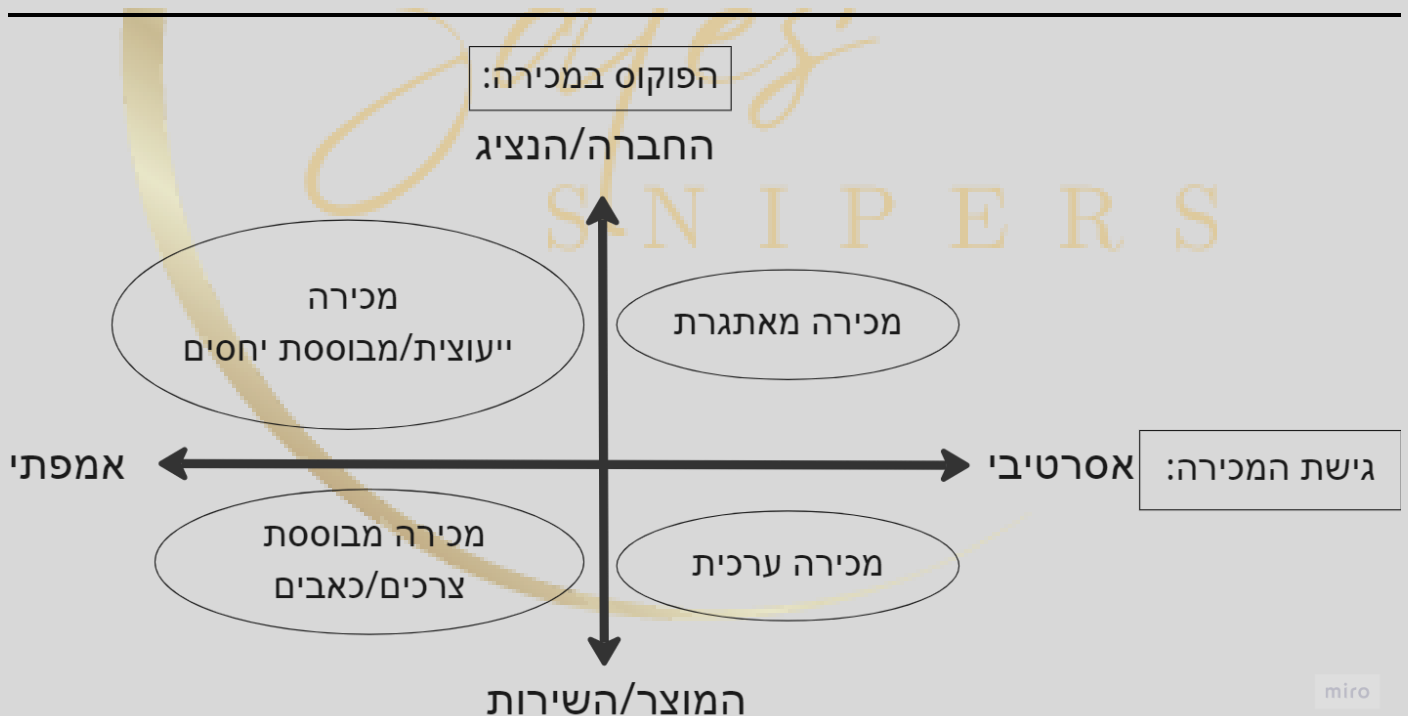
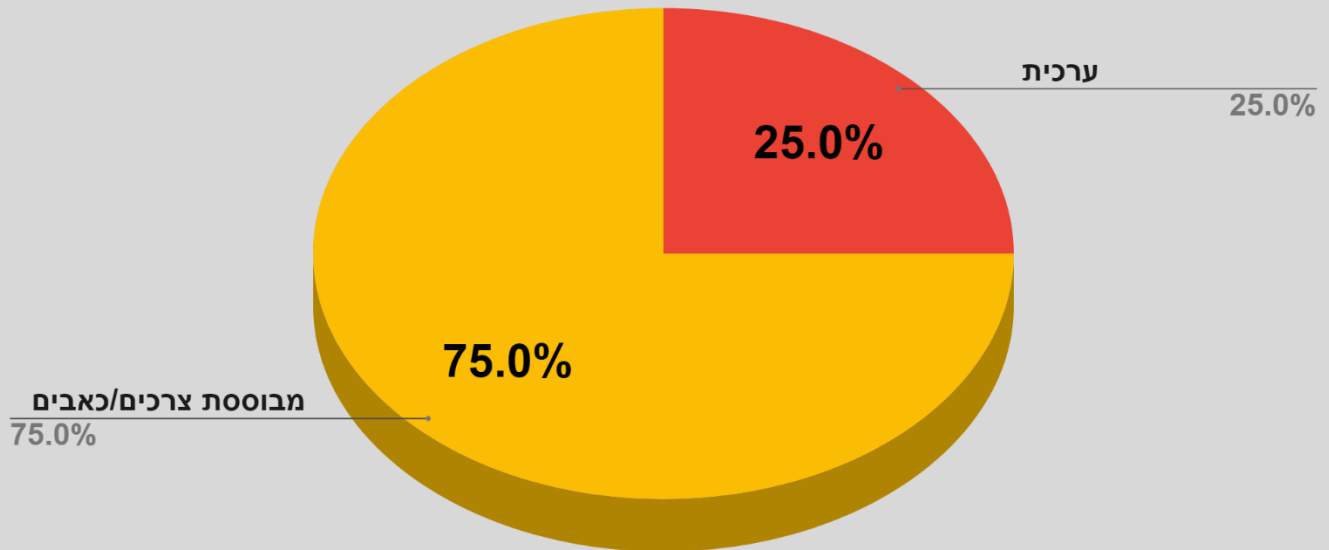
*להתפלגות מתודות מכירה, כישורי מכירה וכישורי עבודה – נא לעבור להמשך הדו"ח.



Sales SNIPERS

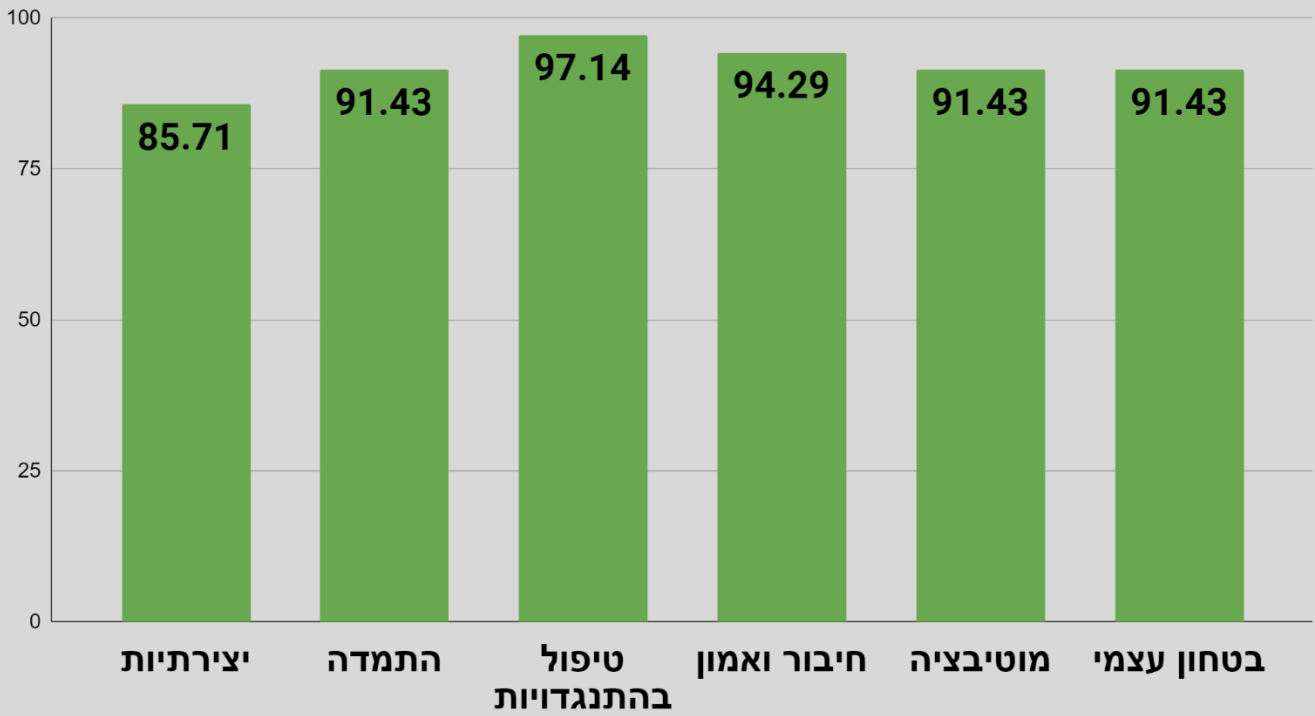
הערכה מקצועית

מתודות מכירה

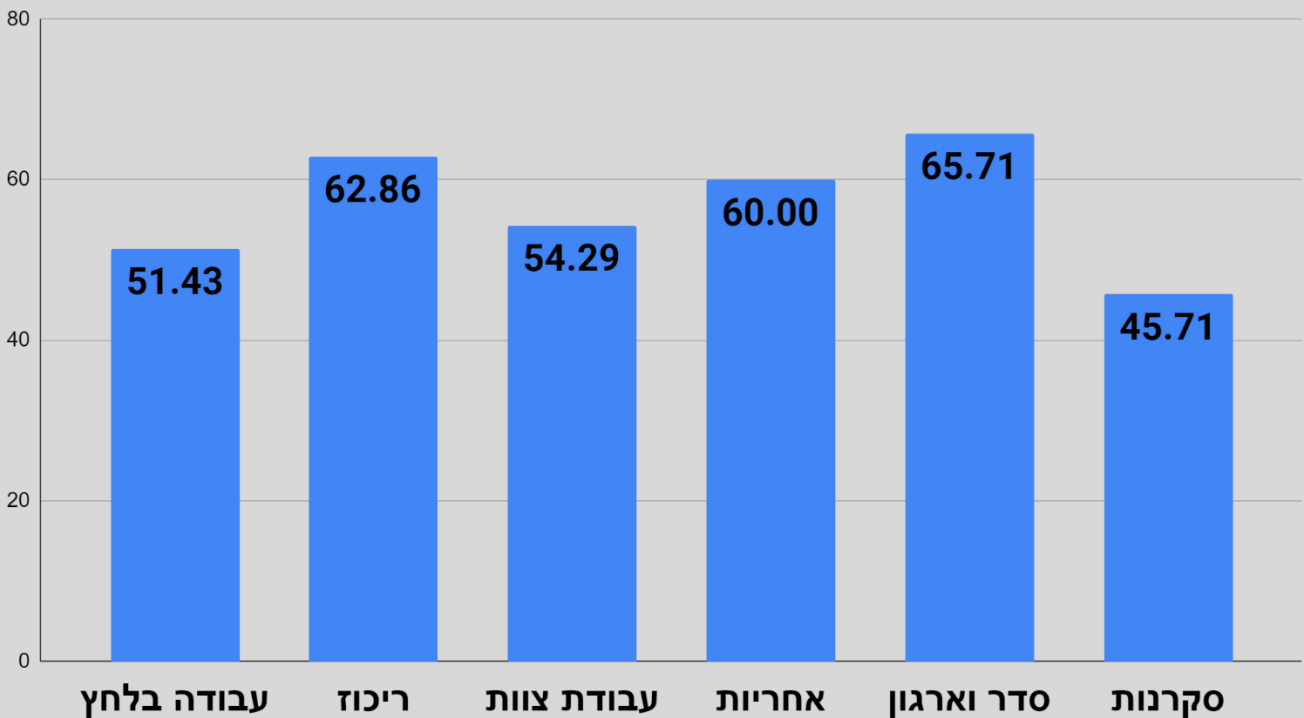


* הסבר מפורט על מתודות המכירה ועל אופן ביצוע האבחון - החל מעמ' 5

התפלגות כישורי מכירה



התפלגות כישורי עבודה



מתודה:

לסוכן נטייה למכירה בגישה האמפתית, והוא נוטה באופן טבעי למתודת מכירה מבוססת צרכים/כאבים*. הסוכן ינהל בטבעיות מכירות של מוצרים / שירותים עם רבדים רגשיים, של הפתרון או הבעיה, על ידי תשאול וביור צרכים רגשי מעמיק מול הלקוח, כדי להציג לו את הערכים והתועלות של המוצר/שירות כמענה לכאבים/צרכים של הלקוח.

* (הסוכן מבין את הלוגיקה במכירה מסוגים אלה. אין זה מעיד על יכולות המכירה שלו, שמפורטות להלן).

כישורי מכירה:	כישורי עבודה:
• בטחון עצמי – 91.43% (ממוצע: 79.78%)	• סקרנות – 45.71% (ממוצע: 67.36%)
• מוטיבציה – 91.43% (ממוצע: 79.50%)	• סדר וארגון – 65.71% (ממוצע: 71.65%)
• חיבור ואמון – 94.29% (ממוצע: 76.76%)	• אחריות – 60.00% (ממוצע: 73.11%)
• טיפול בהתנגדויות – 97.14% (ממוצע: 77.37%)	• עבודת צוות – 54.29% (ממוצע: 77.97%)
• התמדה – 91.43% (ממוצע: 77.69%)	• ריכוז – 62.86% (ממוצע: 74.56%)
• יצירתיות – 85.71% (ממוצע: 75.13%)	• עבודה בלחץ – 51.43% (ממוצע: 78.74%)

*המדדים משקפים את גישת הסוכן לסיטואציות ספציפיות כפי שהוצגו לו בשאלות.

* הממוצעים מעודכנים למועד עריכת הדו"ח.

* המדדים אינם מדרג אלא סיווג. כל מדד אינו עומד בזכות עצמו אלא חלק ממכלול המשקף את סיווג המועמד להתאמה ספציפית לתפקיד ו/או ארגון.

מדדים בולטים:

- הסוכן בעל בטחון עצמי גבוה, תכונה המעידה על חוסן מנטלי בהתמודדות עם אתגרים.
- הסוכן הפגין מוטיבציה גבוהה, נתון המעיד על הצבת היעדים שלו בתיעודף עליון.
- הסוכן הפגין יכולת חיבור ואמון גבוהים, נתון המעיד על אינטליגנציה רגשית גבוהה מהממוצע.
- הסוכן בעל יכולת גבוהה לטיפול בהתנגדויות (כלליות*), תכונה המעידה על סט כלים רחב שמשמש אותו במיצוי המאמץ בכל מעמד מכירה.
- *(נבחנה יכולת התמודדות בהתנגדויות נפוצות כלליות. לכל מוצר/שירות גם התנגדויות פרטיקולאריות הייחודיות למוצר/שירות, ואלה, מטבע האבחון ככללי – לא נבחנו).
- הסוכן הפגין התמדה גבוהה, תכונה המעידה על מיצוי מקסימאלי של כל מעמד מכירה (ליד).
- הסוכן בעל יצירתיות גבוהה, תכונה המעידה על יכולת התמודדות עם אתגרים באופן עצמאי במינימום צורך בסיוע.
- הסוכן בעל סקרנות סבירה, תכונה המעידה על מיקוד בעיקר בביצוע התפקיד המוטל עליו ובהתאם לנהלי העבודה.
- הסוכן בעל רמת אחריות סבירה, תכונה המעידה על ייאוש וחוסר אמון בחיפוש מקורות מתאימים להתפתחות מקצועית ואישית.
- הסוכן הפגין יכולת עבודה בצוות סבירה, נתון המעיד על העדפתו לעבודה עצמאית, ללא השוואת הישגיו לאחרים ו/או במינימום מעורבות ממנהליו.
- הסוכן הפגין יכולת ריכוז סבירה, נתון המעיד על אתגר בביצוע משימות בסביבת עבודה רוויית הפרעות והסחות דעת.
- הסוכן בעל יכולת עבודה בלחץ סבירה, נתון המעיד על העדפה לעבודה בתוך תהליך מכירה לינארי (לא מקבילי), ובמינימום פעולות אגב מכירה (תפעול מורכב של CRM, הכנת הצעות מחיר, טיפול בגבייה וכו').

סיכום והמלצות:

- סוכן מכירות שעבר הכשרה מתודית במכירות, והספיק לצבור ניסיון של שנה בתחום התיווך בנדל"ן בשוק המקומי.
- מתאים לארגונים המתעדים שביעות רצון לקוחות ו/או מודדים "בריאות עסקאות" (יחס ביטולים) על ידי השקעה יתרה בתיאום ציפיות ו-וידוא התאמה בין הצרכים של הלקוח לערכים ולתועלות של הפתרונות המוצעים על ידי הארגון.
- מתאים לארגונים הפונים ללקוחות עסקיים (B2B) ולדרגים גבוהים (C-Level).

Safes

SNIPERS

- מתאים לארגונים שבהם על סוכני המכירות להשיג יעדים מאתגרים. בהקשר זה - חזקה שהסוכן בעל חוסן מנטלי איתן ובסיכון נמוך לשחיקה לאורך זמן.
- מתאים לארגונים שמציעים מוצרים/שירותים לא חיוניים (אלקטיביים), שבהם על סוכן המכירות למקד את הלקוח גם בנחיצותו של עצם הפתרון כעת, ולא רק בתיעדוף הפתרון המוצע ביחס לחלופות.
- מתאים לארגונים שמעודדים את סוכני המכירות לסגור עסקאות בשיחת המכירה הראשונה ובכל מקרה במינימום צורך בשיחות המשך (פולאו-אפים), ו/או לארגונים המאופיינים בריבוי לידים חמים על בסיס יומי – המתועדפים גבוה יותר מלידים בטיפול.
- מתאים לארגונים בשוקים תחרותיים ("אוקיינוס אדום") המאופיינים במחיר גבוה לליד (CPL), על בסיס יכולתו של הסוכן למצות את מעמד המכירה מכל ליד באופן מקסימאלי.
- מתאים לארגונים שבהם סוכני המכירות מתנהלים באופן עצמאי במינימום פיקוח וצורך בסיוע מקצועי.
- מתאים לארגונים שמציעים מוצרים / שירותים עם ערכים ותועלות ברורות ולא נדרש מסוכן המכירות להתעמק בהתאמה בין הצורך של הלקוח לפתרון.
- מתאים לארגונים שמצפים מסוכני המכירות המועסקים בשירותיהם להתנהל באופן עצמאי, ללא תלות מקצועית במנהל המכירות או ביתר הסוכנים במחלקה.
- מתאים לארגונים שנוהגים להשקיע בשיפור והשבחה של יכולותיהם המקצועיות של סוכני המכירות.
- מתאים לארגונים שבהם כל סוכן מכירות נמדד באופן מבודד, ואינו תלוי בתפקוד ו/או בתוצאות של יתר הסוכנים. בהתאם, יתכן מאוד שיתאים לעבודת שטח.
- מתאים לארגונים שבהם סוכני המכירות ממוקדים בניהול תהליך מכירה אחד בכל פעם, ארגונים שבהם קיימת פונקציה התומכת אדמיניסטרטיבית במכירות (הצעות מחיר, חוזים, גבייה וכו'), או ארגונים שבהם סוכן המכירות אחראי רק על החלק העיקרי מתהליך המכירה המלא.
- מתאים לארגונים שבהם סוכני המכירות מקבלים הקצאת לידים בהיקפים סבירים, ולתהליכי מכירה קצרים ולא מורכבים.

Safes

SNIPERS

אבחון והערכה מקצועיים – פירוט והסברים:

ההערכה המקצועית בוחנת 3 אספקטים קריטיים בעיסוק במכירות:

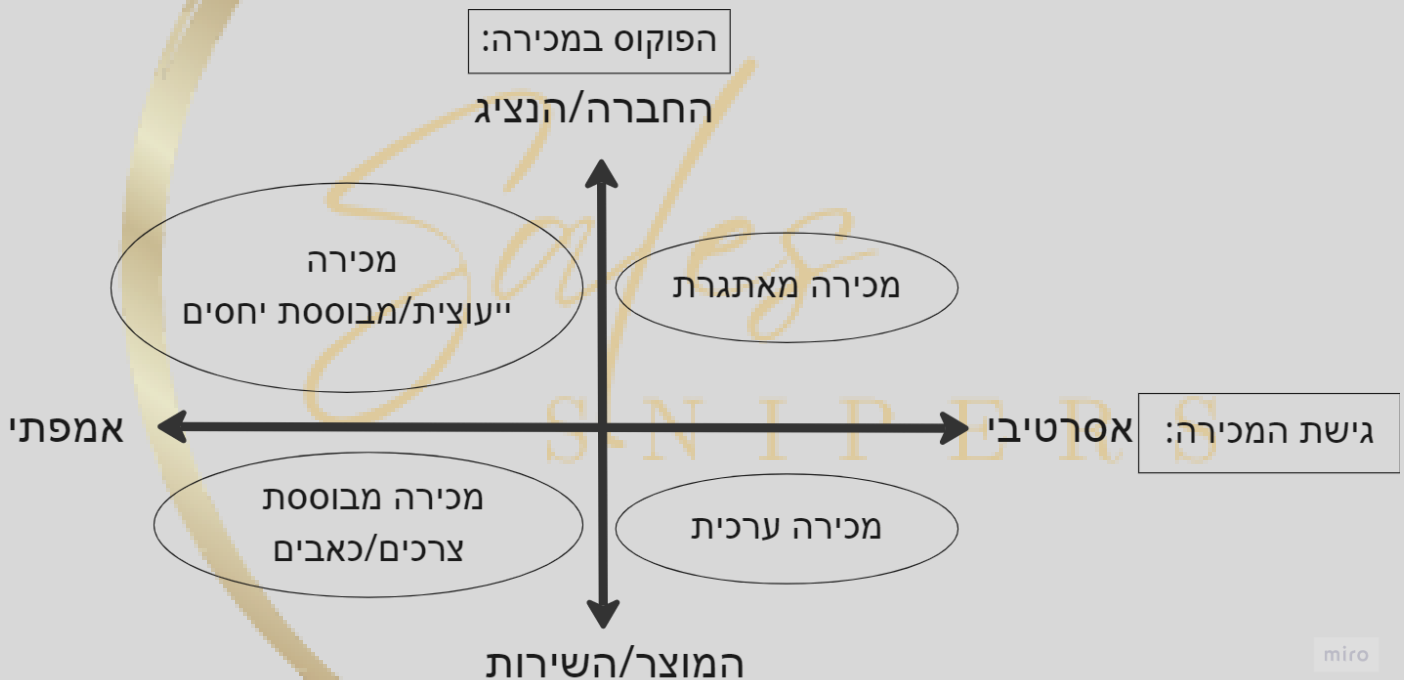
1. נטייה למתודת מכירה ספציפית
2. כישורי מכירה
3. כישורי עבודה במסגרת

1. מתודות מכירה

מטרת אבחון מתודות המכירה היא לבחון את גישת המכירות שהמועמד נוטה לה.

מניסיון של מעל ל-15 שנים, ומהיכרות יסודית עם אלפי בעלי עסקים, מנהלי מכירות וסוכנים, הרכבנו מודל למיפוי מתודות מכירה שמבחין בין 4 המתודות הנפוצות ביותר, שכל אחת מהן מושפעת מ-2 מקורות:

- ציר אסרטיביות – אמפתיה: בניהול תהליך המכירה, סוכן מכירות עשוי להפגין יותר אמפתיה או יותר אסרטיביות, בהתאם לאופי שלו ולסגנון התקשורת שהתגבש לאורך חייו.
- ציר מיקוד חברה/נציג - מוצר/שירות: בניהול תהליך המכירה, סוכן מכירות עשוי להתמקד יותר במאפייני החברה או במאפייניו שלו עצמו כדי לבסס ודאות, אמון ואוטוריטיביות, או יותר במאפייני המוצר/שירות, בתועלות ובערך שיפיק הלקוח.



השילוב בין 2 הצירים הנ"ל מייצר מפה דו-מימדית המחולקת ל-4 אזורים, כאשר כל אזור מייצג מתודה נפוצה מתוך המתודות שלהלן:

- **מכירה מבוססת צרכים / כאבים:** שילוב של גישה אמפתית במיקוד מוצר/שירות - סוכן המכירות עורך תשאול וברור צרכים רגשי מעמיק מול הלקוח, כדי להציג לו את הערכים והתועלות של המוצר/שירות כמענה לכאבים/צרכים של הלקוח. זוהי מתודת המכירה הנפוצה בישראל ומועברת על ידי מרבית מדריכי המכירה.
- **מכירה ייעוצית / מבוססת יחסים:** שילוב של גישה אמפתית במיקוד חברה/נציג - סוכן המכירות משקיע משאבים ביצירת מערכת יחסים רחבה ויציבה מול הלקוח, כדי לבסס מספיק ודאות, אמון ואוטוריטיביות כך שהלקוח יסכים לסגור עסקה לפי המלצת הסוכן, מבלי להתעכב על פרטי ההצעה.
- **מכירה ערכית:** שילוב של גישה אסרטיבית במיקוד מוצר/שירות - סוכן המכירות משקיע את מרבית המשאבים שלו בהצגת רחבה ופרטנית של המוצר/שירות, התועלות שלו, הערכים שלו, ותחושת ההקלה בצריכתו, ובהצעה ובתנאים, מבלי להתעכב על התאמה לצרכי הלקוח.
- **מכירה מאתגרת:** שילוב של גישה אסרטיבית במיקוד חברה/נציג - סוכן המכירות ינסה לאתגר את התפישות של הלקוח כלפי הצרכים שלו ו/או הפתרונות אותם מחפש, מתוך הניסיון שלו ושל החברה, במטרה לייצר אמון ואוטוריטיביות.

2. אבחון כישורי מכירה:

- מטרת אבחון כישורי המכירה היא לבחון מאפיינים החיוניים (לטעמנו) לביצוע מכירות. המאפיינים שנבחנו הם:
- יצירתיות - חשיבה מחוץ לקופסא, יכולת אלתור, יכולת להגיב בטבעיות לתרחיש לא מוכר.
 - התמדה - שימור נחישות לאורך זמן, גם בתרחישים סזיפיים.
 - טיפול בהתנגדויות - מענה ישיר להתנגדויות נפוצות. חשוב לציין שמדובר בהתנגדויות גנריות שאינן מותאמות לשירות/מוצר ספציפיים.
 - חיבור ואמון - הפגנת אינטליגנציה רגשית ואמפתיה ליצירת תקשורת משוחררת.
 - מוטיבציה - אמביציה, רעב להצלחה, שאפתנות - להשיג יעדים ולהכות תחזיות.
 - ביטחון עצמי - חוסן מנטלי לסיטואציות מייאשות, מקטינות, מרוקנות, מאכזבות.

3. אבחון כישורי עבודה

- מטרת אבחון כישורי העבודה היא לבחון מאפיינים החיוניים (לטעמנו) לעבודה במסגרות. המאפיינים שנבחנו הם:
- עבודה בלחץ – יכולת התמודדות עם ריבוי משימות ועומסים.
 - ריכוז – יכולת מיקוד במשימות חרף הפרעות והסחות דעת.
 - עבודת צוות – יחסים בין אישיים עם קולגות ועם מנהלים, ונאמנות למקום העבודה.
 - אחריות – היכולת והנכונות לזהות פערים בתפקוד האישי ולשפרם.
 - סדר וארגון – תכנון נכון של משימות, בקיאות ויכולת התמצאות בפרטי משימות.
 - סקרנות – נטייה להביע עניין ולהתעמק בסוגיות שאינן נוגעות באופן ישיר לביצוע תפקיד או למשימה.

הערות כלליות:

- ההערכה בוצעה על ידי מבחן הערכה שכולל 36 שאלות, אך למעשה מחלק את המבחן ל-3 חלקים: 8 שאלות שבוחנות את מתודת המכירה לה נוטה הנבחן, 14 שאלות שבוחנות את יכולות המכירה של הנבחן, ו-14 שאלות שבוחנות את כישורי העבודה של הנבחן והתאמתו למסגרת של עבודת מכירות.
- כל שאלה במבחן מתארת תרחיש ואתגר נפוצים במכירות – בין אם מול לקוח, מנהל, קולגה, או של הנבחן מול עצמו.
- בשאלות המתודה – כל תשובה מייצגת מתודה שונה.
- בשאלות כישורי המכירה והעבודה – כל שאלה מייצגת תמהיל של 3 תכונות (מתוך התכונות המפורטות לעיל בכל קבוצה), וכל תשובה משקפת את אותו התמהיל, אך במשקל שונה לכל תכונה.
- כל התשובות נערכו בקפידה כדי לא לתת לנבחן העדפה של תשובה אחת על פני אחרת.
- הנבחן אינו יודע לאיזו קבוצה שייכת כל שאלה (למעשה, הנבחן לא יודע מה בדיוק אנחנו מחפשים להבין בשאלה).
- הן סדר השאלות והן סדר התשובות שבכל שאלה – מוצגים לכל נבחן בסדר רנדומלי שונה.
- בכל שאלה ניתן להשיב גם באופן פתוח וחופשי (ולוותר על בחירה של אחת מ-4 התשובות האפשריות). גם תשובות אלה מנותחות ומשוקללות.