



# Satış Modeli İşe Alım Raporu

## Mid Scores

15/08/2023

# Giriş

Bu rapor, mülakat sürecine yardımcı olmak üzere İşe Alım ve Seçim amacıyla kullanılacaktır

## Kişilik ve Performans

İş performansı bilişsel yetenek, kişilik, motivasyon, teknik beceriler ve deneyim gibi birçok faktörden etkilenebilir. Bu nedenle, adayların taranması ve seçilmesinde kişilik bilgilerinin mülakat da dahil olmak üzere diğer veri kaynaklarıyla birlikte kullanılmasını tavsiye ediyoruz.

Sova Kişilik Anketi, bireyin tercihlerinin davranışlarını etkilediğini ancak dikte etmediğini kabul ederek işteki davranış tercihlerine odaklanmaktadır. Doğal tercihlerimizin dışında çalışmak mümkündür, ancak bu öz farkındalık, bilinçli çaba ve enerji gerektirir. Bir bireyin tercih ettiği veya tipik davranışı ile belirli bir rolün gereklilikleri arasında uyum olmaması, zaman içinde performansı sürdürmenin zor veya yorucu olduğu anlamına gelebilir.

## Sova Satış Modeli

Bu raporda yansıtılan Sova Satış modeli, çok çeşitli satış odaklı rollerin geniş bir şekilde kapsanmasını sağlamak için geliştirilmiştir. Tüm yetkinlikler tüm rollerle ilgili olmayacaktır ve bazıları farklı ortamlarda diğerlerinden daha önemli olacaktır. Hangi yetkinliklerin söz konusu rolle en alakalı olduğunu düşünmek ve mülakatı bunlara odaklamak önemlidir.

Bir saatlik bir mülakatın yaklaşık altı ila sekiz yetkinliğe odaklanmasını tavsiye ediyoruz. Bu, her bir soruyu incelemek için zamanın yanı sıra iyi bir kapsam sağlayacaktır.

## Rapor dört farklı bölüme ayrılmaktadır:

**Satış Döngüsü Profili:** Bu bölümde, adayın tipik bir satış döngüsüyle uyumlu sekiz yetkinlikle ilgili puanlarının bir özeti sunulmaktadır.

**Satışın Temelleri Raporu:** Bu bölüm, adayın satış temelleri olarak kabul edilen dört yetkinlikle ilgili puanlarının bir özetini sunmaktadır.

**Mülakat Rehberi:** Bu bölümde, adayın Sova Satış modelindeki on iki yetkinliğin her birinden aldığı puana göre oluşturulan mülakat soruları ve sondaları yer almaktadır.

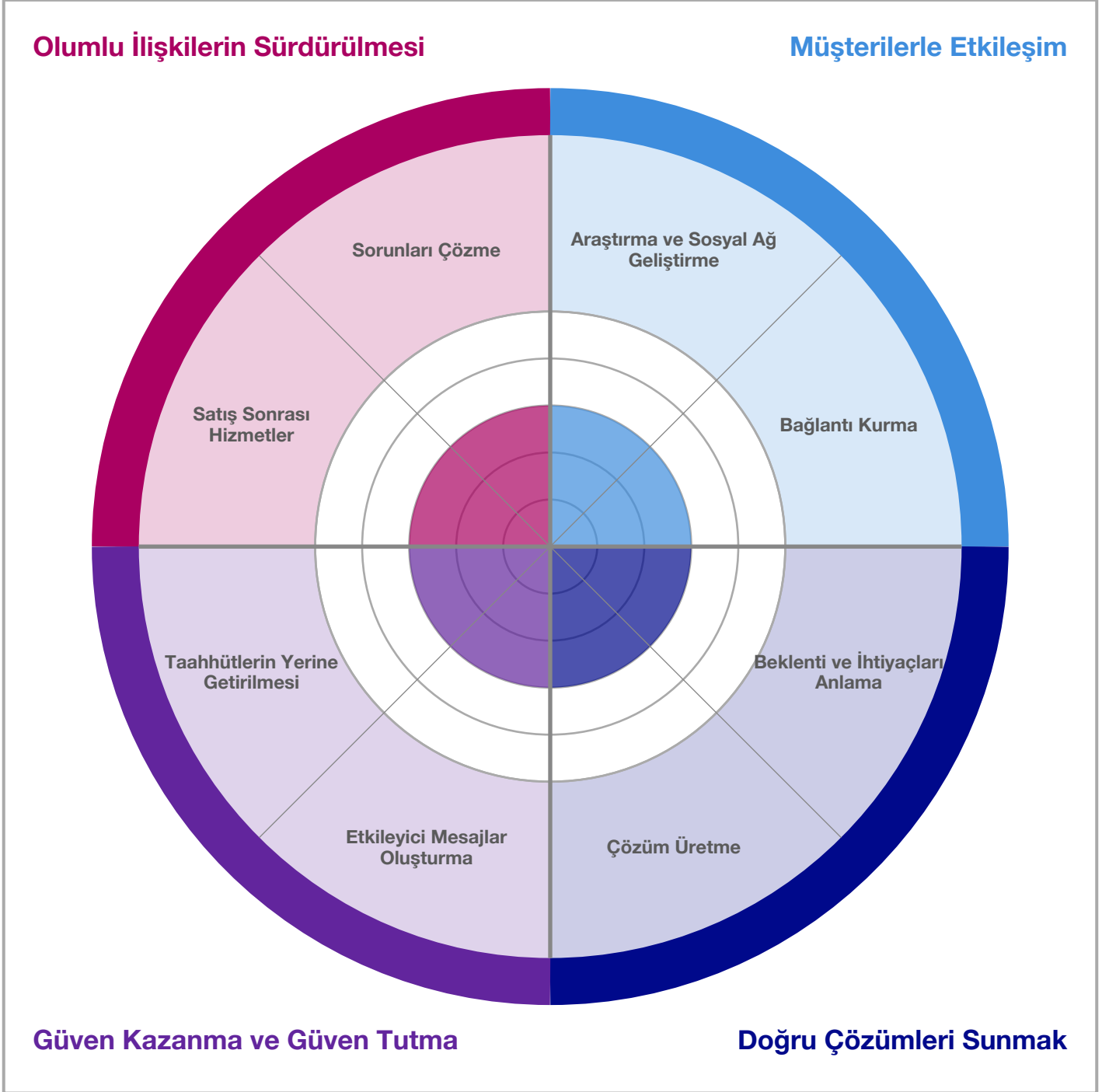
**Mülakat Geri Bildirim Sayfası:** Adayın her bir yetkinlikten aldığı puanı ve genel notunu/tavsiyesini kaydetmek için bir tablo sağlanmıştır.

Bu raporu kullanarak, bireyin rol için önemli olduğu düşünülen yetkinliklerle ilgili olarak nasıl davranacağına dair objektif ve bilimsel bir fikir edinebilirsiniz. Bu da bilinçli, savunulabilir ve adil seçim kararları almanızı sağlayacaktır.

Kişilik zaman içinde nispeten istikrarlı olsa da, bireylerin yaş, olgunluk, farklı deneyimlere maruz kalma gibi faktörlerin bir fonksiyonu olarak zaman içinde değişebileceğini unutmamak önemlidir. Dolayısıyla, adayın değerlendirmesi ve bu raporun 24 aya kadar bir süre için geçerli olduğu kabul edilebilir.

# Satış Döngüsü Profili

Sova Satış modeli, tipik bir satış döngüsüyle uyumlu dört çeyrekte sekiz farklı yetkinlik içermektedir. Aşağıdaki grafik, bireyin sekiz satış döngüsü yetkinliğinin her birine ilişkin sonuçlarının grafiksel bir özetini sunmaktadır. Bireyin kendi bildirdiği tercihin gücü, renkli bantların dairenin dışına ne kadar uzandığı ile gösterilir. Bireyin sonuçlarını gözden geçirirken, çıktılarının modelini ve bunun satışa dayalı bir rolde nasıl çalışacaklarını nasıl etkilediğini göz önünde bulundurun.



# Satışın Temelleri Raporu

Sova Satış modeli ayrıca, tüm satış rollerinde en azından bir dereceye kadar gerekli olması muhtemel olan ve bu nedenle satışla ilgili başarı için temel olarak görülen dört yetkinliği de değerlendirmektedir. Bireyin bu satış temellerinin her birine ilişkin sonuçları aşağıda sunulmuştur.

## Başarı Açlığı

Yeni hedefleri ve zorlukları enerji ve şevkle ele alır ve sürekli başarı için durmaksızın çabalar.



## Hedefte Kalmak

Baskı altında iyi çalışır, engeller ve aksiliklerle olumlu ve yapıcı bir şekilde başa çıkar.



## Şirket İçi İşbirlikleri Oluşturma

Optimum sonuçları kolaylaştırmak ve kolektif başarı elde etmek için iş fonksiyonlar ile işbirliği içinde çalışır.



## Öğrenme ve Gelişme

Profesyonel olarak kendisini gelişme arzusu gösterir, becerilerini ve yeteneklerini geliştirmek için aktif olarak fırsatlar arar.



# Mülakat Rehberi

Bu bölümde size mülakat soruları ve sondaları verilmektedir. Bir saatlik bir mülakat için altı ila sekiz soru seçmenizi tavsiye ederiz

Yetkinlik bazlı bir mülakat, adayın bir rolde nasıl davranacağına dair zengin ve değerli kanıtlar sağlayacaktır ve bu da işe alım kararı verirken mülakatı yapan kişi için çok önemlidir

STAR modeli, mülakatlardan en iyi şekilde faydalanmak ve mülakatı yapan kişiler arasında tutarlılık sağlamak için denenmiş ve test edilmiş bir yapı sunduğundan, mülakatların yürütülmesi için iyi bilinen bir modeldir.

YILDIZ YÖNTEMİ	
Durum	Aday arka planı veya bağlamı sağladı mı?
Görev	Aday karşı karşıya olduğu görevi veya zorluğu açıkladı mı?
Eylem	Adayın hangi eylemi gerçekleştirdiği açık mı? Ne yaptıklarını biliyor musunuz (başkalarının ne yaptığından ziyade)? Adayın rolü tam olarak neydi ve kişisel olarak tam olarak ne yaptı?
Sonuçlar	Adayın sonuçları veya neticesi hakkındaki cevabını anladınız mı? Bu konuda ne gibi düşünceleri var?

Görüşme sırasında, bir sonraki sayfada yer alan Görüşme Kılavuzunda verilen soruları kullanın. Bu sorular, adayın satış tarzı ve deneyimleri hakkında çok sayıda yararlı, yapılandırılmış bilgi toplamanıza yardımcı olacaktır.

Görüşme sırasında notlar almalısınız, bunları daha sonra görüşmeyi tamamlamak için kullanabilirsiniz.

# Mülakat Rehberi

## Araştırma ve Sosyal Ağ Geliştirme

Başarılı iş sonuçlarını ulaşmayı kolaylaştırmak için proaktif ve planlı bir şekilde potansiyel müşteriler arar ve sosyal ağlar kurar.



Bana satış yapmak için biriyle bilinçli olarak temas kurduğunuz bir zaman örneği verin.

- Kime ulaştınız ve neden?
- Bu kişiyle iletişime geçmek için nasıl bir yol izlediniz?
- İletişimi başlatma kararınızın sonucu ne oldu?
- Bu durum size yeni bağlantılar kurma konusunda ne öğretti?

Bana satış anlamında işe yarayacağı umuduyla araştırma yaptığınız veya ağ kurduğunuz bir zamandan bahsedin.

- Gerçekleştirdiğiniz araştırma veya ağ oluşturma süreci neydi?
- Ana hedefleriniz nelerdi?
- Kimi hedefleyeceğinize veya kime yaklaşacağınıza nasıl karar verdiniz?
- Eylemlerinizin sonucu ne oldu?
- Bu durumdan ne öğrendiniz?

Notlar

Genel Değerlendirme

# Bağlantı Kurma

Başkalarıyla kolayca iletişim kurar ve müşterilerle olumlu iş ilişkileri kurulmasına yardımcı olacak şekilde ilişki geliştirir.



Bana olumlu bir müşteri ilişkisi kurmakta hızlı davrandığınız bir durumdan bahsedin.

- Yakınlık kurmaya çalışırken nasıl bir yol izlediniz?
- Neden bu yaklaşımı benimsediniz?
- Neden müşteriyle bu kadar hızlı bir ilişki kurabildiğinizi düşünüyorsunuz?
- Bu durumdan öğrendiğiniz en büyük şey neydi?

Bana bir müşteri adayı veya yeni bir müşteri ile iyi bir ilişki ve bağlantı kurmanızın önemli olduğu bir durumdan bahsedin.

- Müşteri ile bağlantı kurmak neden önemliydi?
- Yakınlık kurmaya çalışırken nasıl bir yol izlediniz?
- Üstesinden gelmeniz gereken ana zorluklar nelerdi?
- Geriye dönüp baktığınızda, farklı şekilde yapacağınız bir şey var mı?

Notlar

Genel Değerlendirme

# Beklenti ve İhtiyaçları Anlama

İlgili bilgilerin toplanması ve analizi yoluyla müşteri ihtiyaç ve beklentilerinin doğru bir şekilde anlaşılmasını sağlar.



Bana potansiyel bir müşterinin ihtiyaçlarını karşılayan ve onlara gerçek bir iş değeri sunan bir çözüm önerdiğiniz bir zamandan bahsedin.

- Müşterinin ihtiyaçları nelerdi ve bu ihtiyaçları anlamak için nasıl bir yol izlediniz?
- Önerdiğiniz çözüm neydi ve sunduğunuz çözümün iş değerini nasıl gösterdiniz?
- Bu durumla ilgili en çok neyi zor buldunuz?
- Bu deneyimden öğrendiğiniz en büyük şey neydi?

Bir müşterinin ifade edilmemiş veya bilinmeyen ihtiyaç ve beklentilerini başarılı bir şekilde ortaya çıkardığınız bir zamanı hatırlıyor musunuz?

- Nasıl bir yaklaşım izlediniz?
- Bu konuda en zor olan neydi?
- Müşterinin gerçek ihtiyaç ve beklentilerini doğru bir şekilde anladığınıza dair elinizde hangi kanıtlar var?
- Müşterilerin neye ihtiyaç duyduğunu ve/veya ne beklediğini anlama konusunda başkalarına ne tavsiye edersiniz?

Notlar

Genel Değerlendirme



# Çözüm Üretme

Alışlagelmişin ve gelenekselin ötesine bakar, farklı müşterilerin benzersiz ihtiyaçlarını karşılamak için çözümleri gerektiği gibi uyarlar.



Bir müşteri sorununu çözmek için yaratıcı bir çözüm ortaya koyduğunuz bir zamanı anlatın.

- Müşterinin sorunu neydi?
- Sunduğunuz çözüm neydi ve bu çözüme nasıl karar verdiniz?
- Sunduğunuz çözüm sonucunda müşterinin ihtiyaçlarının etkili bir şekilde karşılandığına dair ne gibi kanıtlarınız var?
- Bu deneyim bir profesyonel olarak gelişiminize nasıl katkıda bulundu?

Bir müşterinin benzersiz ihtiyaçlarını karşılamak için önerilen bir çözümü ne zaman değiştirmek zorunda kaldınız?

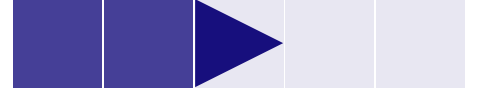
- Değiştirilmesi gereken standart çözüm neydi?
- Bu standart çözüm müşterinin benzersiz ihtiyaçları ile ne şekilde uyumlu değildi?
- Standart çözümde hangi değişiklikleri yaptınız ve neden?
- Geriye dönüp baktığınızda, durumla daha etkili bir şekilde başa çıkmak için yapabileceğiniz herhangi bir şey var mı?

Notlar

Genel Değerlendirme

# Etkileyici Mesajlar Oluşturma

Bilgiyi ikna edici ve etkili bir şekilde karşısındaki ile paylaşır, karşısındakinin itirazlarının üstesinden gelir ve gerektiğinde sunum tarzını ve iletişimini uyarlar.



Dinleyicilerinizin ihtiyaçlarını karşılayan ve etkili bir sunum veya mesaj verdiğinizden emin olmanız gereken bir durumdan bahsedin.

- Sunumunuzun veya mesajınızın hedef kitlenizin ihtiyaçlarına uygun olmasını sağlamak için hangi stratejileri veya teknikleri kullandınız?
- Başka hangi seçenekleri değerlendirdiniz ancak bunları göz ardı ettiniz ve neden göz ardı ettiniz?
- Sunumunuzun veya mesajınızın öne çıkmasını ve akılda kalıcı olmasını sağlamak için ne yaptınız?
- Sunumunuzun veya mesajınızın etkili olduğuna dair elinizde hangi kanıtlar var?

Bir paydaşın bakış açınıza veya önerdiğiniz çözüme desteğini ve katılımını başarıyla sağladığınız bir zamanı anlatın.

- Bakış açınız veya önerdiğiniz çözüm neydi?
- Paydaşın katılımını ve desteğini kazanmak neden önemliydi?
- Bunu başarmak için nasıl bir yaklaşım izlediniz?
- Bir dahaki sefere etkileme becerilerinizi ve stratejinizi nasıl geliştirebilirsiniz?

Notlar

Genel Değerlendirme

# Taahhütlerin Yerine Getirilmesi

Verdiği sözleri ve taahhütleri tutarlı bir şekilde yerine getirir ve yüksek kaliteli sonuçlar elde etmeye kendini adar.



Bir müşteriye verdiğiniz taahhüdü yerine getirdiğinizden emin olduğunuz bir zamanı anlatın.

- Verdiğiniz taahhüt neydi?
- Taahhüdünüzü yerine getirme konusunda neden bu kadar istekliydiniz?
- Hangi eylemi gerçekleştirdiniz?
- Sonuç ne oldu?

Bana kaliteye odaklanmanızın bir satış sırasında olası bir sorunu önlediği bir zamandan bahsedin.

- Önlediğiniz satış problemi neydi?
- Yaklaşımınız kaliteye odaklanmayı nasıl yansıtıyordu?
- O sırada daha fazla ne yapabiliirdiniz?
- Daha az kalite odaklı olsaydınız sonuç ne olurdu?

Notlar

Genel Değerlendirme

# Satış Sonrası Hizmetler



Uzun vadeli müşteri memnuniyetini sürdürmek için gereken sürekli desteği müşterisine sunar.

Bana belirli bir müşterinin uzun vadeli memnuniyetini sağlamak için yoğun çaba sarf ettiğiniz bir zamandan bahsedin.

- Uzun vadeli memnuniyetlerini korumanın neden önemli olduğunu hissettiniz?
- Bunu nasıl yaptınız?
- Ne kadar başarılı oldunuz?
- Geriye dönüp baktığınızda, daha fazla ne yapabilirdiniz?

Müşteriler için güvenilir bir danışman olmak, zaman içinde başarılı iş ilişkilerini sürdürmenin ayrılmaz bir parçasıdır. Bir müşterinizin güvenini koruyabildiğiniz bir zamanı hatırlıyor musunuz?

- Güvenlerini korumak için özellikle ne yaptınız?
- Neden bu yaklaşımı benimsediniz?
- Nihai sonuç ne oldu?
- Bu durum size müşteri ilişkileri hakkında ne öğretti?

Notlar

Genel Değerlendirme

# Sorunları Çözme

Paydaşlar arasındaki çatışma ve anlaşmazlıkları incelik ve duyarlılıkla yönetir ve çözer.



Bana bir müşteriyle ilgili kişiler arası zor bir durumla başa çıkmakta zorlandığınız bir zamandan bahsedin.

- Kişiler arası zorluğa ilk etapta ne sebep olmuştu?
- Duruma nasıl yaklaştınız?
- Bu durumla ilgili en zorlayıcı bulduğunuz şey neydi?
- Neyi farklı yapmış olmayı dilerdiniz ve neden?

Bana, bir müşteriyle ilgili kişiler arası zor bir durumu çözmek için daha proaktif bir şekilde devreye girmeyi dilediğiniz bir zamandan bahsedin.

- Durum neydi ve neden zordu?
- O sırada bir şey yaptıysanız ne yaptınız?
- Eyleminizin/eylemsizliğinizin sonucu ne oldu?
- Tekrar zamanınız olsaydı, bunu nasıl farklı bir şekilde ele alırdınız?

Notlar

Genel Değerlendirme

# Başarı Açlığı

Yeni hedefleri ve zorlukları enerji ve şevkle ele alır ve sürekli başarı için durmaksızın çabalar.



Bana hem kendinizin hem de kuruluşunuzun rekabetçi başarısını artırmaya yardımcı olmaya çalıştığınız bir zamandan bahsedin.

- Kendi kişisel başarınızı ve kuruluşunuzun başarısını artırmak için hangi eylem(ler)de bulundunuz?
- Neden bu yaklaşımı benimsediniz?
- Yol boyunca hangi zorlukların veya engellerin üstesinden gelmeniz gerekti?
- Motivasyonunuzu korumak ve nihai hedeflerinize odaklanmak için hangi stratejileri kullandınız?

Zorlu bir hedefe ya da amaca ulaşmak için kendinizi zorlamak zorunda kaldığınız bir örneği paylaşabilir misiniz?

- Üstlendiğiniz amaç veya hedef neydi?
- Bunu zorlaştıran neydi?
- Amacınıza veya hedefinize ulaşmak için kendinizi zorlarken nasıl bir yaklaşım izlediniz?
- Bu deneyimden kendiniz hakkında ne öğrendiniz?

Notlar

Genel Değerlendirme

# Hedefte Kalmak

Baskı altında iyi çalışır, engeller ve aksiliklerle olumlu ve yapıcı bir şekilde başa çıkar.



Ne zaman üzerinde çalıştığınız bir şeyi etkileyen zorlu bir meydan okuma veya aksilikle karşı karşıya kaldınız?

- Karşılaştığınız zorluk/aksilik neydi?
- Buna nasıl yanıt verdiniz?
- Kendinizi ve işinizi yolunda tutmak için ne yaptınız?
- Sonucu iyileştirmek için ne yapabiliydiniz?

Zor müşterilerle uğraşmak stresli olabilir. Baskı altında kaldığınız ancak iyi bir sonuç elde etmeniz gereken bir zamanı anlatabilir misiniz?

- Durum neydi?
- Baskının üzerinizde nasıl bir etkisi oldu?
- Nasıl bir yaklaşım benimsediniz ve neden?
- Geriye dönüp baktığınızda, sonucu iyileştirmek için ne yapabiliydiniz?

Notlar

Genel Değerlendirme

# Şirket İçi İşbirlikleri Oluşturma

Optimum sonuçları kolaylaştırmak ve kolektif başarı elde etmek için iş fonksiyonlar ile işbirliği içinde çalışır.



Ortak bir hedefe ulaşmak için meslektaşlarınızla başarılı bir şekilde işbirliği yaptığınız bir deneyiminizden bahseder misiniz?

- Ortak hedef neydi?
- İşbirliği kurmak için neler yaptınız?
- Sonuç ne oldu?
- Bu deneyiminizden şirket içi işbirliği ve ekip çalışması hakkında ne öğrendiniz?

Müşteri ile ilgili bir sorunu çözmek için diğer iş fonksiyonlarındaki meslektaşlarınızın desteğine ne zaman ihtiyaç duydunuz?

- Müşteri ile ilgili yaşadığınız zorluk neydi?
- İş arkadaşlarınızdan ne tür bir yardıma ihtiyaç duydunuz?
- İhtiyacınız olan yardımı nasıl aldınız?
- Sonuç ne oldu?

Notlar

Genel Değerlendirme



# Öğrenme ve Gelişme

Profesyonel olarak kendisini gelişme arzusu gösterir, becerilerini ve yeteneklerini geliştirmek için aktif olarak fırsatlar arar.



En son satış becerilerinizi ve yeteneklerinizi geliştirmek için bir fırsattan yararlandığınız deneyiminizi anlatır mısınız?

- Tanımladığınız fırsat neydi?
- Yeni bir öğrenim hedefi tanımlamanızın altında yatan sebep neydi?
- Bu öğrenme fırsatından yararlanmak için hangi adımları attınız?
- Öğrendiklerinizi nasıl uyguladınız?

Şu anda sahip olduğunuz bir mesleki gelişim hedefinden bahsedebilir misiniz?

- Bu hedefi nasıl belirlediniz?
- Hedefinizi gerçeğe dönüştürmek için planınız nedir?
- Yol boyunca ne gibi zorluklarla karşılaşacağınızı düşünüyorsunuz?
- Bu şekilde gelişmenin ilerlemenize nasıl yardımcı olacağını öngörüyorsunuz?

Notlar

Genel Değerlendirme

ADAYIN İSMİ		TARİH	
-------------	--	-------	--

MÜLAKATI GERÇEKLEŞTİREN(LER)		ROL	
------------------------------	--	-----	--

YETKİNLİKLER	DEĞERLENDİRME
ARAŞTIRMA VE SOSYAL AĞ GELİŞTİRME	
BAĞLANTI KURMA	
BEKLENTİ VE İHTİYAÇLARI ANLAMA	
ÇÖZÜM ÜRETME	
ETKİLEYİCİ MESAJLAR OLUŞTURMA	
TAHHÜTLERİ YERİNE GETİRME	
SATIŞ SONRASI HİZMETLER	
SORUNLARI ÇÖZME	
BAŞARI AÇLIĞI	
HEDEFTE KALMA	
ŞİRKET İÇİ İŞBİRLİKLERİ OLUŞTURMA	
EĞİTİM VE GELİŞİM	

Role uygun		Bazı soru işaretleri olsa da değerlendirilebilir		Tavsiye edilmez	
------------	--	--	--	-----------------	--

Genel Notlar