

Sova Satış Rapru - Katılımcı

Mid Scores

15/08/2023

Giriş

Bu raporda yer alan satış modeli, kendi kişilik tercihlerinizin bir satış profesyoneli olarak muhtemel davranış tarzınız ve tercihlerinizle nasıl ilişkili olduğunu anlamanıza yardımcı olmak amacıyla tasarlanmıştır.

Bu model, pek çok farklı ticari satış modeli araştırılarak ve incelenerek geliştirilmiştir. Bu yaklaşım, geliştirilen modelin gerçek dünyadan yola çıkılarak sağlam ve güncel olmasını sağlar.

Sonuçlarınız, envanteri daha önce doldurmuş olan kişilerle karşılaştırılarak hesaplanmıştır. Yanıtlarınız, kendi bildirdiğiniz tercihlere dayandığı için, satışa dayalı rollerde çalışırken tercih ettiğiniz davranış stillerinizi yansıtır. Bu nedenle sonuçlar, sorulara verdiğiniz yanıtlar kadar iyidirler. Sonuçlar hesaplanırken yetenekleriniz, becerileriniz ya da geçmiş tecrübeleriniz dikkate alınmaz; tamamen envantere verdiğiniz yanıtlar önemlidir. Her ne kadar daha çok çaba, bilinçli farkındalık ve enerji gerektirse de tercihlerinizin dışında da çalışmanız mümkündür. Bu rapor kendi satış yetkinliklerinizi anlamak ve bunların bir satış profesyoneli olarak başarılarınız üzerindeki olası etkilerini tanımlamak için faydalı bir başlangıç noktası olabilir.

Sova Satış Modeli

Sova Satış modeli, aşağıdaki gibi iki kategoriye ayrılan on iki ölçekten oluşur:

- **Satış Döngüsü:** Sekiz ölçek, satışa dayalı rollerde bireylerin tipik bir satış döngüsü boyunca sergilemesi gereken yetkinliklerle ilgilidir. Model, bu sekiz yetkinliğin satış rollerinin tümüyle aynı anda ilgili olmayabileceğini ve bu yetkinliklerin görece öneminin farklı satış ortamlarına ve hatta spesifik satış durumlarına göre farklılaşabileceğini kabul etmektedir.
- **Satışın Temelleri:** Dört ölçek, tüm satış temelli rollerde bir dereceye kadar gerekli olan ve bu nedenle satışla ilgili başarılar için esas olarak kabul edilen yetkinliklerle ilgilidir.

Satış Döngüsü Yetkinlikleriniz

Araştırma ve Sosyal Ağ Geliştirme

Birçok insan kadar yeni müşteri adayları araştırmaktan ve ağ oluşturmaktan keyif aldığınızı ve bunun yeni satış fırsatlarını keşfetmenize ve geliştirmenize yardımcı olacaktır. Aynı zamanda çeşitli ortam ya da durum içerisinde, farklı insanlara ulaşma ve onlarla temas kurma konularında kendinizi oldukça rahat hissedersiniz. Dahası, yeni bağlantılara daha planlı ve proaktif bir şekilde yaklaşmaktan fayda sağlayabileceğiniz zamanlar olsa da, sosyal ağ oluşturma ve iş geliştirme konularında yapılandırılmış bir yaklaşım benimsemeniz muhtemeldir.

Bağlantı Kurma

Başkalarıyla ilişkilerinizde oldukça cana yakın birisi olarak görülmeniz muhtemeldir ancak sizden farklı insanlarla etkileşim kurarken yakınlık geliştirmeniz daha uzun zaman alabilir. Görece iyi bir dinleyici olarak, genellikle mevcut ve potansiyel müşterilerinizin size söylediklerini dinlemek ve anlamak için çaba göstermeniz muhtemeldir. Olumlu müşteri ilişkileri kurma yeteneğiniz, kendinden emin ve iddialı iletişim tarzınızın yanı sıra diğer insanlarla etkileşimlerinizdeki alçakgönüllü olmanızla desteklenecektir.

Beklenti ve İhtiyaçları Anlama

Sorunları analiz etmek ve çözmek sizin için motivasyon kaynağı olabilir. Veri odaklı olduğunuz, muhtemelen sorunları derinlemesine araştırdığınız ve müşterilerinizden ilgili bilgileri toplamaya çalıştığınız anlaşılıyor. Görece müşterilerinizi iyi dinleme eğilimindedesiniz, size söylenen her şey olduğu gibi kabul etmek yerine eleştirel bir gözle değerlendirme olasılığınız yüksektir. Bu da müşterilerinizin gerçekten neye ihtiyaç duyduğunu anlamana yardımcı olacaktır, ancak bazen daha açık sorular sormak ve onların ifade etmedikleri ihtiyaç ve beklentilerini ortaya çıkarmak için daha derine inmek, size fayda sağlayabilir.

Çözüm Üretme

Muhtemelen müşterilere çözüm sunarken, çözümleri onlara uyarlama konusuna pek çok insan kadar önem verirsiniz. Alışlagelmiş düşünme biçimlerinin ötesine geçme ve sorunları ele alırken yaratıcı fikirler üretme konusuna çoğu insan kadar eğilimlisinizdir. Zaman zaman orijinal çözümler geliştirmeniz de mümkündür. Sonuç olarak, esnek ve müşteri odaklı olmanız olasıdır. Bununla birlikte, bazen geleneksel çözümlerin ya da yaklaşımların ötesine bakmak için daha fazla çabalamak ve farklı müşterilerin özgün ihtiyaçlarına daha duyarlı olmanın yollarını bulmak, size fayda sağlayacaktır.

Etkileyici Mesajlar Oluşturma

Başkalarını ikna etmek belli oranda hoşunuza giden bir konu, muhtemelen müşteri sunumları ve satış konuşmaları yaparken kendinizi oldukça rahat hissedersiniz. İletişim tarzınızı bazen farklı paydaşlara veya durumsal ihtiyaçlara göre uyarlamanız da muhtemeldir, ancak hedef kitlenizi ve yarattığınız etkiyi okumak ve ardından tarzınızı ve/veya mesajınızı buna göre uyarlamak odaklanmanız ve geliştirmeniz gereken bir konu olabilir.

Taahhütleri Yerine Getirilmesi

Verdiğiniz sözleri ve taahhütleri yerine getirmek sizin için oldukça önemlidir. Hedeflenen amaçları tamamlamak için zaman ve kaynakları düzenlemeye pek çok kişi kadar odaklanır ve işleri kendiliğinden gelişmeye bırakmak yerine, çoğunlukla etkili bir şekilde önceliklendirirsiniz. Ayrıca, müşterileriniz için neyin önemli olduğuna odaklanmanız, çoğunlukla zamanında ve oldukça iyi kalitede sonuçlar sunmaya çalışmanız muhtemeldir. Bu faktörler bir araya geldiğinde, beklentileri karşılama ve birçok durumda müşteri güvenini ve memnuniyetini sürdürme konusunda genellikle güvenilebilecek birisinizdir.

Satış Sonrası Hizmetler

Diğerleri muhtemelen sizi empatik ve düşünceli olarak görür, müşteriler ihtiyaç duyduğunda onlara satış sonrası yardım ve destek sunmanız muhtemeldir. Müşterilerle ilgili olarak ortaya çıkan önemli zorlukları veya güçlükleri samimi bir şekilde kabul etmeniz, bu sayede de müşterilerin yaklaşımınıza değer vermesi muhtemeldir. Genel olarak, olumlu müşteri ilişkilerini sürdürmek ve uzun vadeli sadakatlerini desteklemek için biraz çaba göstermeye ihtiyaç dumanız muhtemeldir. Diğer konuların öncelikli olması gerektiğini düşündüğünüz zamanlar olabilir ve bazen satış sonrası servis ve destek sağlamanızda daha proaktif olmaktan fayda sağlayabilirsiniz.

Sorunları Çözme

Yanıtlarınız, insanların farklı görüş ve bakış açılarını dikkate almanın oldukça sık yaptığınız bir şey olduğunu ve başkalarının söyleyeceklerini dinlemeye çoğu kişi kadar eğilimli olduğunuzu gösteriyor. Ayrıca, çoğu durumda sakin ve soğukkanlı kalma eğilimindediniz, ancak gerginliğin ortaya çıktığı ve duyguların yükseldiği durumlarda bunu başarmayı biraz daha zor bulabilirsiniz. Bununla birlikte, müşteriyle ilgili çatışma veya anlaşmazlıkları çözmede çoğu kişi kadar etkili olmanız, bunu duygusal olgunluk ve kişilerarası duyarlılıkla yapmanız muhtemeldir.

Temel Satış Yetkinlikleriniz

Başarı Açlığı

Motive ve başarı odaklı biri olarak, yeni amaçlar ve zorlu hedefler belirleme ve bunlara ulaşma konusunda çoğu kişi kadar isteklisinizdir. Üstesinden gelmek için bazı yeni zorluklar aramanız ve üstlendiğiniz çoğu şeye enerji ve coşku getirmeniz muhtemeldir. Ayrıca; tutku ve motivasyonunuz, satış başarısı elde etmek için gereken özveri ve azmi göstermenize yardımcı olacaktır.

Hedefte Kalmak

Çoğu kişi kadar, baskı altında sakin kalabilen ve birçok durumda iyimser bir bakış açısını koruyabilen; dirençli bir kişisiniz. Ayrıca stresli iş durumlarıyla başa çıkma olasılığınız yüksektir; genellikle satışla ilgili aksiliklerin veya hayal kırıklıklarının üzerinden çoğu kişi kadar hızlı ve kolay bir şekilde gelebilirsiniz.

Şirket İçi İşbirlikleri Oluşturma

Yaklaşımınızda işbirlikleri kurmaktan ve ekibin parçası olarak çalışmaktan keyif alırsınız. Diğer insanların bakış açılarını anlamak için genellikle çaba sarf ettiğiniz, başkalarına yardım etmeye ve ortak amaç ve hedefler doğrultusunda çalışmaya hazırsınızdır. Bu faktörler bir araya geldiğinde, şirket içi siloların ötesine bakma, ekipler veya fonksiyonlar arasında işbirliği yapma konusunda etkili olabilirsiniz; ancak bunu daha düzenli veya tutarlı bir şekilde yapmak işinizdeki başarınıza fayda sağlayabilirsiniz.

Öğrenme ve Gelişme

Bilginizi ve yeteneklerinizi genişletmeye ilgisinizdir. Yeni yaklaşımlar ve teknikler öğrenmekten belli oranda hoşlanırsınız; görevlerinizi yerine getirirken farklı yolları deneyerek becerilerinizi geliştirmeye meraklısınızdır. Sonuç olarak, yeni öğrenme fırsatlarından yararlanma, düzenli olarak kişisel ve mesleki gelişimle ilgili zorlukların tadını çıkarma olasılığınız yüksektir.