

‘Waarin verschillen toppers in hun competenties van hun collega’s?’

Reeds meerdere jaren gebruiken we Attitude & Behavior profiling om **de competenties van toppers te modelleren**. Dit gebeurt zowel binnen de verkoop als in andere domeinen waar het leren van excellente gedragingen en houdingen een verschil in resultaten kan opleveren (dienstverlening, leiderschap, ...).

Met behulp van een specifieke methodiek (met meer dan 15 jaar onderzoek) wordt computergestuurd en online de competenties en de attitudes die aan de basis liggen van een welbepaalde prestatie of activiteit in kaart gebracht. Deze meting van +/- 30 min. geeft benevens de vernoemde beeldvorming ook concrete indicaties over hoe een persoon haar competentie verder kan ontwikkelen. Dit ‘Attitude & Behavior profiling’ instrument staat aldus voor diagnose en ontwikkeling.

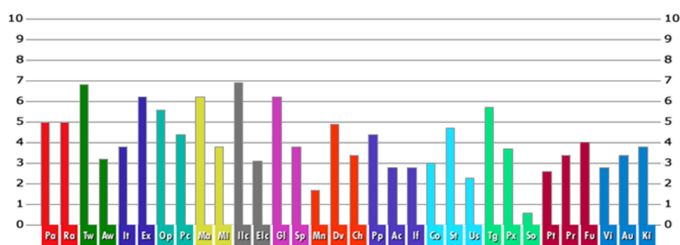
We kijken terug op heel wat jaren van ontwikkelingswerk met deze aanpak. Ook commerciële directies uit diverse sectoren hebben ons in de afgelopen jaren gevraagd om de toppers in hun verkoopploeg te modelleren. Om de criteria van het verkoopsucces voor hen in kaart te brengen. Voor één van hen namen we 228 account managers in de studie op en onderzochten we de vraag: *‘Welke competenties bepalen het commerciële succes van account managers? En ... waarin verschillen de toppers met de rest van hun collega’s?’*

A. Competentiemeting - sales

Toelichtingen De target score is de na te streven score om in de inschalingsnorm sterke competentie terecht te komen. De actualisatie % is de mate waarin de competentie gedemonstreerd (geactualiseerd) wordt in het profiel.

	1/0	target score	pers. score	actualisatie %	inschalingsnorm			
					zwak	matig	sterk	zeer sterk
Resultaatgerichtheid	1	34,0	32	80				
Overtuigingskracht	1	37,0	33,6	77				
Behoeften detecteren, beïnvloeden	1	65,0	69,9	91				
Vertrouwensrelatie ontwikkelen	1	56,1	50,1	76				
Afsluiten	1	62,5	51,3	69				
Onderhandelen	1	44,2	45,2	87				

B. Competentieontwikkeling



De conclusies van deze studies zijn ronduit verbazend, zijnde: **een tal van essentiële succesfactoren zijn tot nu toe niet gekend en dus ook niet beheerd.**

We hebben de toelating om een aantal informatie uit deze studies publiekelijk te delen. Zo laten ons toe om volgende vaststellingen met harde feiten te ondersteunen:

- De beste verkopers doen een beroep op competenties die door hun management noch gekend noch beheerd zijn;

- De prestatie- en evaluatiesystemen meten slechts een deel van de succesfactoren;
- De competentiemetingen komt slecht een weinig overeen met de subjectieve evaluaties van het management ;
- Specifieke competenties van het management blijken de resultaten sterk te beïnvloeden ;
- De commerciële cultuur van de onderneming is bepalend voor haar resultaten ; zelf is deze voor het management moeilijk te vatten;
- De minder performante verkopers slagen erin om van de gemodelleerde technieken van de toppers te leren;
- De begeleiding van commerciëlen op basis van deze verhelderende inzichten en dit nieuwe perspectief leidt tot multipiele effecten eigen aan transformatie.

Wenst u meer informatie en toelichting over deze studies en vaststellingen ?
Neem dan gewoon contact met ons. We delen ze graag met u.