

TESTOVÁNÍ ZNALOSTÍ A DOVEDNOSTÍ OBCHODNÍCH ŘEDITELŮ

Když se při výběru obchodního ředitele spletete, oslabíte obchodní výkon firmy nejméně na jeden a půl roku. A jste-li velká firma, ztratíte až tři léta.

Opravdu to chcete riskovat?

Proč byste měli obchodní ředitele nechat testovat

Protože špatná volba vás bude stát nesrovnatelně více peněz, času a nervů, než na kolik vás přijde testování. Doučování a hlavně dozrávání některých obchodních a manažerských kompetencí může trvat léta. Navíc, výsledek takového dozrávání není nikdy jistý.

Co byste měli o nás vědět

Testování provádíme prostřednictvím **zátěžových situací**. U testovaných osob prověřujeme schopnost zvládat klíčové výkonnostní křižovatky, což jsou ta místa, kde se rozhoduje o úspěchu nebo selhání. Naše testovací programy vědomě a záměrně nejsou postaveny na psychodiagnostických testech. V jádru naší pozornosti totiž není zkoumání osobnostních rysů, postojů a hodnot kandidátů. Nás zajímají **reálné a aktuální schopnosti**, které obchodní ředitelé potřebují pro dosažení stanovených cílů.

Jaké schopnosti a dovednosti umíme testovat

Nejčastěji testujeme schopnost: odhalit a vyřešit pokusy o únik z tlaku na výkon, vyřešit útoky na autoritu, výmluvy, konflikty s obchodníky a s klienty. Vyrobit motivační nástroje, a to jak pro klienty, tak pro členy vlastního týmu. Tvořit vyjednávací postupy, obchodní a akční nabídky. Vyrobit směnné položky a strategii ústupového pole. Vytvořit střednědobou řídicí strategii, včetně prosazovacích postupů. Vytvořit změnové a adaptační projekty, včetně prosazovacích postupů. Vytvořit prodejní a řídicí strategii. Vytvořit obchodní část marketingové strategie.

Co takové testování dokáže odhalit

Ze zkušeností víme, že nám testování odhalí zejména schopnost či neschopnost: tvořit vlastní řídicí taktiku a strategii, motivovat podřízené a zvládat výmluvy a úniky obchodníků. Testováním dokážeme také velmi dobře prověřit vyjednávací a prodejní schopnosti obchodního ředitele. Testováním prosazovacích postupů umíme zjistit, zda manažer dokáže předvídat a řešit krizové situace, které souvisí s frustračními reakcemi a odporem vůči změnám.

Koho, jak a za kolik testujeme

Testujeme stávající i potenciální obchodní ředitele. Testujeme v zátěžových situacích. Pozvánku a testování aranžujeme tak, aby jej dotyčný mohl přijmout bez toho, že by se cítil ponížený, zneužitý nebo ohrožený. Testujeme zásadně individuálně, po jednotlivcích. Během jednoho dne lze otestovat 1 až 3 kandidáty na obchodního ředitele. Jeden testovací den stojí 36.000 Kč bez DPH.

A kdo testování povede

Vedoucím testovacího programu je Mgr. Hynek Choleva, specialista na vývoj řídicích a obchodních strategií

Více informací naleznete na www.focusmarketing.cz nebo na telefonním čísle: +420 720 651 328

