



SALES NAVIGATOR

Em todo o mundo as empresas procuram novas maneiras para se manterem competitivas naquilo que é um mercado em constante evolução. Os critérios tradicionais de construção de vantagens competitivas – preço, produto, características, tecnologia e marca – já não são suficientes para lançar, mesmo a mais ágil empresa, para uma posição de liderança no mercado. O que realmente

distingue uma empresa num mercado superlotado e dirigido para lucros é uma força de vendas altamente competente. E a preparação para o futuro, passa por entender o presente. O primeiro passo está em averiguar qual é a actual performance de cada membro. Só assim, pode ser implementado um plano de acção bem estruturado e com objectivos reais. O *Sales*

Navigator ajuda as empresas a conseguir isso – analisa as performances actuais e futuras de modo a revelar as competências de vendas desejadas. Aponta para as forças da equipa de vendas, descobre as áreas que necessitam de cuidados, e sugere um plano de desenvolvimento e treino, maximizando a performance dos profissionais e o retorno do investimento.

Há mais de 35 anos, que a Wilson Learning tem ajudado empresas em todo o mundo a desenvolver modelos de competência que resultam num aumento da performance de vendas. O *Sales Navigator* é uma ferramenta de medição que aplica o conhecimento adquirido em mais de 35 anos de experiência, de modo a diagnosticar as competências, perícia e níveis de habilidade das forças de vendas, para que as empresas possam determinar as abordagens mais apropriadas para melhorar o seu desempenho comercial.

RESUMO DA OFERTA

Ao ligar directamente a informação sobre a performance actual, com o futuro esforço de desenvolvimento profissional, as empresas podem rapidamente passar de um treino baseado na intuição para uma abordagem de verdadeiro melhoramento da performance humana, recorrendo a informação variada, detalhada e relevante. O *Sales Navigator* da Wilson Learning ajuda as empresas a criar esta ligação tão preciosa.

DETALHES DO PROGRAMA

O *Sales Navigator* é uma ferramenta que gera um feedback de 360°, especialmente desenhado para medir a performance não só de cada membro da força de vendas, como também da equipa de vendas como um todo. Ao diagnosticar cada membro quanto aos seus conhecimentos, perícia e habilidades, as empresas podem desenvolver estratégias de melhoria da performance humana com uma distribuição apropriada dos seus recursos de desenvolvimento, aumentando assim o retorno do investimento. O *Sales Navigator* é uma ferramenta altamente flexível, baseada na medição da performance e competências, como tal pode ser ajustada às necessidades específicas da sua empresa.

A Wilson Learning ajuda as empresas a posicionar e a comunicar a mais valia do projecto (passo chave em qualquer processo de mudança), fornece feedback a todos os participantes e recomenda soluções dimensionadas para a melhoria da performance humana, que pode ser incorporada no programa de treino e desenvolvimento em vigor da sua empresa.

RESULTADOS

A Wilson Learning trabalha juntamente com a sua empresa para identificar forças, vulnerabilidades e competências críticas, de modo a criar estratégias focadas nos seus objectivos de desenvolvimento, em associação directa com a sua estratégia de negócio. Pode ainda, ajudar a seguir o progresso de cada participante e determinar qual o impacto do projecto no exterior. A sua equipa comercial terá a oportunidade de compreender melhor as suas competências, e a sua empresa irá beneficiar ao possuir um verdadeiro “mapa” para a melhoria da performance humana. Para uma demonstração das capacidades do *Sales Navigator*, visite o nosso site, em www.wilsonlearning.com.pt.