

ANUSZ SYSTEM analiza zespołu R A P O R T	Analizowana osoba / firma Przykładowa Firma Sp. z o.o.	
	Dział: Handlowy	Zespół: KAM
	Organizacja: Przykładowa Firma	Data: 2015.03.03

ANUSZ SYSTEMTM

Prezentowana analiza jest szczegółowym opisem wyników otrzymanych w ramach badania:

ANSPATM Light – ANUSZ Negotiation & Sales Performance Analysis,

czyli badania poziom wykorzystania kluczowych umiejętności negocjacyjno-handlowych,

wg. metodologii [ANUSZ SYSTEMTM](#)

Badanie dotyczyło 4 wybranych umiejętności i objęło 18 osób w zespole **Przykładowa Firma**

Raport analizy zespołu nie powinien być jedynym źródłem podejmowania oceny pracowników.

Oprócz poziomu umiejętności handlowych, czynnikiem równie ważnym jest poziom motywacji pracownika. Jak pokazuje model [K.A.S.H.](#) najlepsze rezultaty daje połączenie obu tych czynników.

Analiza została przygotowane przez ANUSZ SYSTEMTM i jest chroniona prawem autorskim.

Właściciel licencji: Anusz SYSTEM

Strona ta zawiera opis, jak cały Zespół radzi sobie z wybranymi i przebadanymi umiejętnościami z zakresu negocjacji i sprzedaży / zakupów). Przeczytaj ten tekst jako całość i wykorzystaj go do zrozumienia poziomu wykorzystanych i niewykorzystanych (potencjał) umiejętności, które mają decydujący wpływ na wyniki handlowe i determinują poziom sukcesu odnoszonego w sprzedaży i negocjacjach.

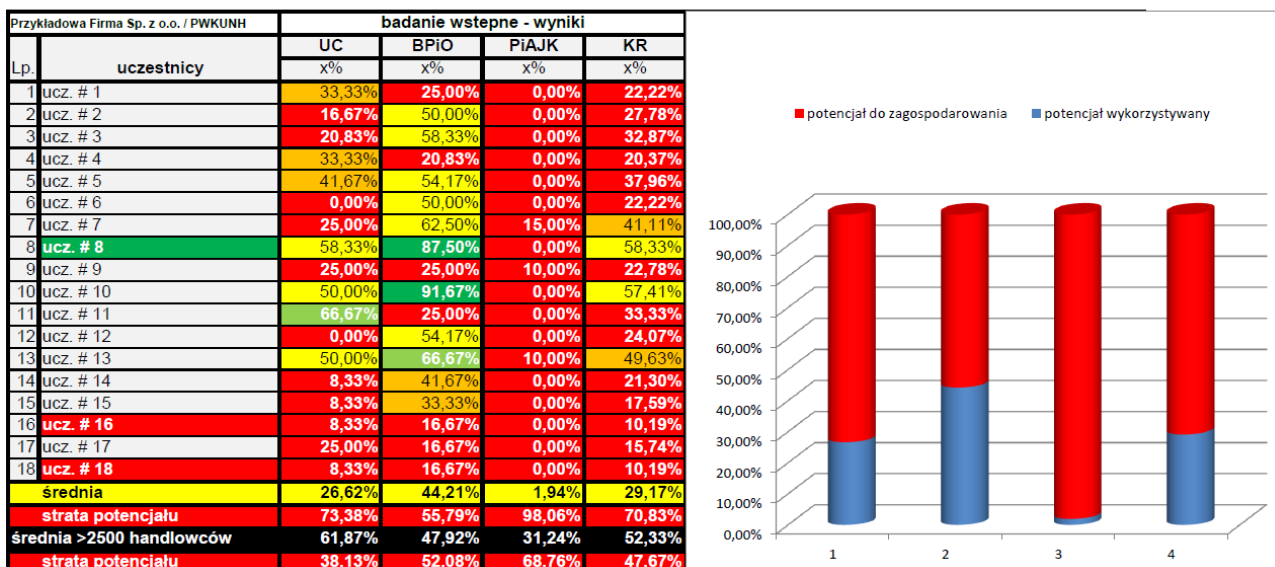
Przy rozważaniu poszczególnych wniosków pamiętaj, że tzw. „słaba strona” powinna być postrzegana jako **największy potencjał** do wykorzystania, pod warunkiem, że zostanie on wykorzystany. Historia biznesu pokazuje, że największe sukcesy odnoszą firmy, które potrafiły: **zdefiniować PROBLEM, znaleźć ROZWIĄZANIE i podjąć DZIAŁANIE**, aby je i skutecznie wdrożyć.

Bo w praktyce, **SUKCES = PROBLEM + ROZWIĄZANIE + DZIAŁANIE = \$**.

Badanie obrazuje znajomość badanych umiejętności i bada zastosowanie w sytuacjach handlowych. Badamy również ich wykorzystanie w oparciu o symulacje sytuacyjne.

Badanie umiejętności – wyniki zespołu i ich interpretacja:

Przykładowa Firma Sp. z o.o., badanie i analiza PWKUNH (badanie wstępne przed wdrożeniem rozwiązania)



- UC – umiejętność mówienia o cechach produktu / usługi;
 BPIO – badanie potrzeb i oczekiwań klienta / rozmówcy
 PIAJK – perswazja i argumentowanie językiem korzyści
 KR / KRH – kierowanie / zarządzanie kierunkiem rozmowy handlowej

Interpretacja wyników – legenda:

- wynik > 90% **jest lepiej niż dobrze**;
- wynik > 80% **jest dobrze**;
- wynik > 66% jest nieźle
- wynik < 66% warto się przyjrzeć, może oznaczać problem z daną kompetencją;
- wynik < 50% oznacza: **widać PROBLEM**;
- wynik < 33% oznacza: **mam DUŻY PROBLEM**, a właściwie to **CZERWONY ALARM**
- wynik < 20% oznacza: **dramat / tragedia**

najlepszy wynik

najlepszy łączny wynik

najgorszy wynik

najgorszy łączny wynik = największy potencjał do zagospodarowania

ANSPA™ - analiza zespołu ANUSZ SYSTEM	Przykładowa Firma Sp. z o.o. 2015.03.03
--	---

Interpretacja wyników - opis

Umiejętność #1:	CP/U - prezentacja cech produktu / usługi
Wynik:	26,62% na 100%
Utracony potencjał:	73,38% / 100% możliwych
Opis:	Wynik sporo poniżej średniej oznacza duży potencjał do zagospodarowania.
Uwagi:	Małe rozwarstwienie wyników wskazuje, że badani nie mieli szansy nauczyć się umiejętności objętych badaniem. Tylko 9 z 18 osób wykorzystało badanie w 100%.
Rekomendacja:	szybka reakcja / interwencja, aby wykorzystać utracony potencjał

Umiejętność #2:	BPiO - badanie potrzeb i oczekiwań Klienta / rozmówcy
Wynik:	44,21% na 100%
Utracony potencjał:	55,79% / 100% możliwych
Opis:	Zdecydowanie lepszy wynik niż w przypadku um. #1, ale mimo to, wykorzystany potencjał to zaledwie ok. 50%. Kolejne 50% to potencjał do zagospodarowania.
Uwagi:	Zdecydowanie większe rozwarstwienie w wynikach. 11 osób wykorzystało badanie w 100%.
Rekomendacja:	szybka reakcja / interwencja, aby wykorzystać utracony potencjał

Umiejętność #3:	PiAJK - perswazja i argumentacja językiem korzyści klienta
Wynik:	1,94% na 100%
Utracony potencjał:	98,06% / 100% możliwych
Opis:	Bardzo, bardzo słaby wynik. Średnia dla >2500 badanych to 31,24%. Praktyczny brak tej umiejętności. OGROMNY potencjał czeka na wykorzystanie.
Uwagi:	Praktyczny brak tej umiejętności. Brak rozwarstwienia w użyciu dowodzi, że badani nigdy nie mieli autentycznej możliwości nauczania się tej umiejętności. Zaledwie 3 osoby wykorzystały ćwiczenie w 100%. Badania pokazują, że ta umiejętność to 1 z 3 obszarów kryjących największy potencjał u 99% badanych firm.
Rekomendacja:	szybka reakcja / interwencja, aby wykorzystać utracony potencjał

Umiejętność #4:	KRH - kierowania / zarządzania kierunkiem rozmowy handl.
Wynik:	29,17%
Utracony potencjał:	70,83% / 100% możliwych
Opis:	Wynik raczej słaby. Średnia dla >2500 badanych to 52,33%, duże braki w tej umiejętności. Czekają OGROMNY potencjały do zagospodarowania.
Uwagi:	Zaledwie 3 osoby wykorzystały ćwiczenie w 100%, a to generalnie oznacza duży kłopot ze stosowaniem tej umiejętności w praktyce. Zresztą wynik to potwierdza. Brak rozwarstwienia w użyciu oznacza brak możliwości nabycia tej umiejętności w przeszłości.
Rekomendacja:	szybka reakcja / interwencja, aby wykorzystać utracony potencjał

Rekomendacja:

Biorąc pod uwagę sumaryczny wynik uzyskany przez cały zespół, w pierwszej kolejności należy jak najszybciej popracować nad wykorzystaniem gigantycznego potencjału ukrytego w umiejętności perswazji i argumentacji językiem korzyści oraz nad umiejętnością kontrolowania / kierowania rozmową handlową, aby ten wcześniejszy potencjał mógł zostać wykorzystany.

Inne umiejętności możliwe do zbadania i zmierzenia:

1. przygotowanie rozmowy pod kątem typu osobowości rozmówcy,
2. strategie negocjacyjne,
3. wyznaczanie celu rozmowy handlowej,
4. obchodzenie obiekcji i zastrzeżeń,
5. finalizacja / zamykanie sprzedaży / rozmowy handlowej,
6. techniki negocjacyjne,
7. analiza rozmowy / wizyty handlowej prowadzona po wizycie,
8. inne

Warianty badania umiejętności możliwe do zbadania i zmierzenia:

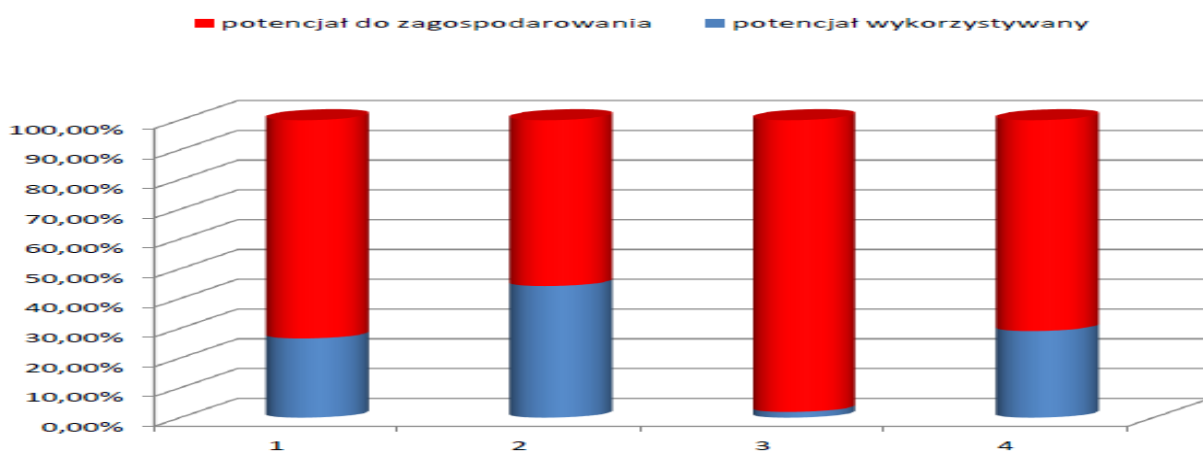
1. badania i pomiar za pomocą ćwiczeń praktycznych,
2. badania i pomiar z wykorzystaniem symulacji sytuacyjnych – szczególnie przydatne przy poważnych negocjacjach,

Przykładowa Firma Sp. z o.o. – zestawienie wyników przed i po wdrożeniu rozwiązania.

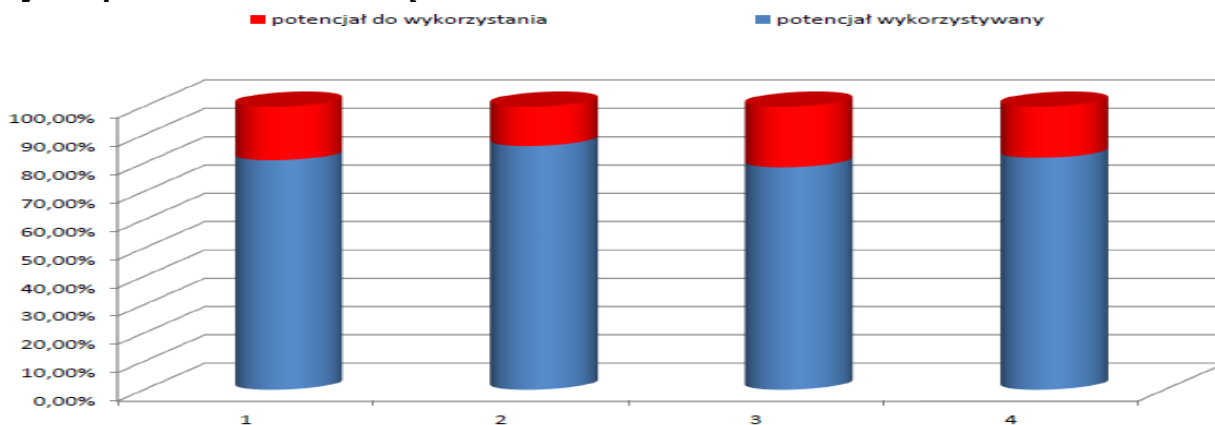
Przykładowa Firma Sp. z o.o., badanie i analiza PWKUNH (badanie przed i po wdrożeniu rozwiązania)

Przykładowa Firma Sp. z o.o. / PWKUNH		badanie wstępne - wyniki				rozwiązanie	wyniki po wdrożeniu rozwiązania			
Lp.	uczestnicy	UC	BPIo	PIAJK	KR		UC	BPIo	PIAJK	KR
		x%	x%	x%	x%		x%	x%	x%	x%
1	ucz. # 1	33,33%	25,00%	0,00%	22,22%	rozwiązanie	50,00%	41,67%	80,00%	57,22%
2	ucz. # 2	16,67%	50,00%	0,00%	27,78%		91,67%	100,00%	75,00%	88,89%
3	ucz. # 3	20,83%	58,33%	0,00%	32,87%		100,00%	100,00%	80,00%	93,33%
4	ucz. # 4	33,33%	20,83%	0,00%	20,37%		100,00%	100,00%	80,00%	93,33%
5	ucz. # 5	41,67%	54,17%	0,00%	37,96%		91,67%	66,67%	100,00%	86,11%
6	ucz. # 6	0,00%	50,00%	0,00%	22,22%		91,67%	100,00%	70,00%	87,22%
7	ucz. # 7	25,00%	62,50%	15,00%	41,11%		75,00%	100,00%	70,00%	81,67%
8	ucz. # 8	58,33%	87,50%	0,00%	58,33%		58,33%	91,67%	60,00%	70,00%
9	ucz. # 9	25,00%	25,00%	10,00%	22,78%		75,00%	58,33%	80,00%	71,11%
10	ucz. # 10	50,00%	91,67%	0,00%	57,41%		91,67%	83,33%	80,00%	85,00%
11	ucz. # 11	66,67%	25,00%	0,00%	33,33%		75,00%	83,33%	80,00%	79,44%
12	ucz. # 12	0,00%	54,17%	0,00%	24,07%		58,33%	83,33%	80,00%	73,89%
13	ucz. # 13	50,00%	66,67%	10,00%	49,63%		100,00%	83,33%	80,00%	87,78%
14	ucz. # 14	8,33%	41,67%	0,00%	21,30%		100,00%	100,00%	80,00%	93,33%
15	ucz. # 15	8,33%	33,33%	0,00%	17,59%		66,67%	75,00%	80,00%	73,89%
16	ucz. # 16	8,33%	16,67%	0,00%	10,19%		100,00%	75,00%	60,00%	78,33%
17	ucz. # 17	25,00%	16,67%	0,00%	15,74%		75,00%	108,33%	80,00%	87,78%
18	ucz. # 18	8,33%	16,67%	0,00%	10,19%		58,33%	100,00%	100,00%	86,11%
średnia		26,62%	44,21%	1,94%	29,17%		81,02%	86,11%	78,61%	81,91%
strata potencjału		73,38%	55,79%	98,06%	70,83%		18,98%	13,89%	21,39%	18,09%
średnia >2500 handlowców		61,87%	47,92%	31,24%	52,33%					
strata potencjału		38,13%	52,08%	68,76%	47,67%					

Wyniki przed wdrożeniem rozwiązania



Wyniki po wdrożeniu rozwiązania



Podsumowanie:

Badany zespół posiada bardzo duży, niewykorzystany potencjał w przebadanych obszarach. Potencjał, który może zostać uruchomiony i wykorzystany do poprawy i zwiększenie wyników całego zespołu, a co za tym idzie całej firmy. Wykorzystanie tych możliwości zależy od opracowania nowoczesnych narzędzi handlowych i ich wdrożenia. Bez wsparcia firmy, większość zespołu nie ma szans na szybkie uzupełnienie braków.

Najczęstszym powodem braku umiejętności, zwłaszcza na większą skalę jest brak wcześniejszych możliwości w ich opanowaniu. Duża część trenerów (szczególnie tych z okresu dofinansowań unijnych) ma również podobne problemy z umiejętnościami praktycznymi, choć świetnie znają teorię.

Rekomendacja

Szybka reakcja i wykorzystania potencjału, który ucieka. Zapraszamy do wykorzystania dedykowanych narzędzi negocjacyjno – handlowych dostosowanych do specyfiki Państwa firmy, które pozwolą skorzystać z zaniedbanego, a więc marnowanego potencjału handlowego.

Rekomendujemy systematyczne mierzenie poziomu wykorzystywanych umiejętności i potencjału, jaki te umiejętności generują, bo jak powiedział Edwards Deming, ojciec japońskiego cudu gospodarczego:

„Nie możesz zarządzać czymś, czego nie mierzysz!”

W. Edwards Deming,

Firmy, które nie wiedzą, co robi ich Handlowiec na wizycie u Klienta, nie mogą zarządzać tą częścią procesu. Oznacza to, że same pozbawiają się kontroli nad 50% całego procesu sprzedaży.

Jaki wpływ na sprzedaż ma brak zarządzania połową całego procesu sprzedaży?

A oto jak [może zadziałać](#) przejęcie kontroli nad tą częścią procesu.