

ОЦЕНКА КАДРОВ.РУ

03 октября 2020

Оценка зрелости менеджера по продажам: две точки зрения

Оценка зрелости менеджера по продажам: две точки зрения

27 апреля 2017 г.

Опубликовано в Блог, Лидерство в продажах и менеджмент Тамара Шенк 0 комментариев

Поделиться

Создание убедительного бизнес-обоснования для менеджера по продажам требует, чтобы история основывалась на контексте вашей организации. Что касается возможности менеджера по продажам, то оценка текущего состояния зрелости менеджера по продажам добавляет разнообразия к одномерному представлению, предлагаемому номерами бизнес-обоснований. А для этого нужен рассказ И оценка зрелости вашего менеджера по продажам. Вам нужна структурная зрелость и оценка менеджера по продажам на основе навыков.

Понимание модели зрелости менеджера по продажам

С помощью обеих оценок, структурной и основанной на навыках, мы выделяем четыре различных уровня зрелости менеджера по продажам: случайный, обязательный, рекомендуемый и мировой уровень.

Чтобы лучше понять эти уровни, давайте рассмотрим проблемы, с которыми сталкивается каждый из них:

Первый уровень - случайный, или «невмешательство», что означает отсутствие ясности ролей, формальных процессов и руководящих принципов. Этот подход нельзя масштабировать, потому что даже те, кто добивается успеха, могут быть не в состоянии объяснить, что они сделали, или они могут приписать это неправильным действиям и поведению.

Требуемый уровень зрелости описывает основные требования, которые должна иметь каждая сбытовая организация, чтобы позволить менеджерам по продажам стать профессиональными в своей роли. Этот уровень - гигантский шаг вперед в формализации полномочий менеджера по продажам. Однако одна из наиболее важных целей - установочная: менеджеры по продажам сознательно меняют свою точку зрения с точки зрения продавца «все обо мне» на точку зрения «все дело в них», что делает их эффективными менеджерами по продажам.

Рекомендуемый уровень зрелости - это контрольная точка для каждого лидера продаж - то, что должно быть обеспечено, чтобы менеджеры по продажам могли быть настоящими профессионалами, свободно владеющими всеми аспектами своей роли. Среди прочего, это означает, что менеджеры по продажам развивают баланс и компетентность во всех трех областях треугольника менеджера по продажам: клиенты, бизнес и люди.

Уровень зрелости мирового класса уточняет критерии рекомендованного уровня до высоко адаптивного подхода, который превращает менеджеров по продажам в лидеров продаж, тренеров и бизнес-менеджеров. Отличие от рекомендуемого уровня заключается в адаптивности, основанной на большом количестве симуляций, чтобы повысить их уже

установленную эффективность для наших крайне изменчивых, сложных и постоянно меняющихся сред клиентов, бизнеса и людей.

При оценке структурной и организационной зрелости используются шесть критериев.

Уровень зрелости структурного менеджера по продажам в вашей организации определяется тем, насколько хорошо эти критерии реализованы в вашей организации.

Первый критерий - это демографические данные, определение роли менеджера по продажам, прием на работу и продвижение по службе. Второй фокусируется на развитии существующего менеджера по продажам, третий - на текущем подходе коучинга. Четвертый критерий рассматривает текущую направленность менеджеров по продажам (например, опережающие и запаздывающие индикаторы), а пятый - баланс между треугольником менеджеров по продажам (насколько хорошо они уравнивают три различные области треугольника: клиенты, бизнес, и люди). Шестой критерий касается вознаграждения менеджеров по продажам.

При оценке возможностей рассматриваются различные возможности в каждой области треугольника менеджера по продажам.

Также здесь уровень зрелости менеджера по продажам на основе навыков в вашей организации определяется тем, насколько хорошо развиты эти навыки.

Люди: Коучинг - это самая важная способность, которую нужно развивать, особенно для новых менеджеров по продажам, потому что эффективный коучинг может раскрыть весь потенциал команды продаж. Дополнительные возможности в этой области включают, например, навыки найма, межличностного общения, общения и слушания, а также возможности найма и распределения ресурсов.

Клиенты. Соответствующие возможности включают, например, стратегии, методы и процессы для связи и взаимодействия с потенциальными и клиентами, продаж, развития бизнеса и развития отношений. Проблема в том, что их собственные торговые возможности должны быть развиты до стратегического уровня. Точно так же необходимо развивать навыки развития бизнеса и взаимоотношений и интегрировать их в определенные практики коучинга и развития.

Бизнес. Соответствующие возможности включают, например, управление учетными записями и территорией, управление возможностями, управление воронкой, прогнозирование, планирование вызовов / каденции и управление производительностью. Свободное владение всеми темами управления бизнесом позволяет менеджеру по продажам быстро оценивать и расставлять приоритеты для различных запросов и действий в свете целей бизнеса.

На прошлой неделе мы говорили о бизнес-обосновании развития менеджера по продажам с точки зрения «влияния на производительность». Оценка зрелости менеджера по продажам не только поможет вам составить план действий в вашей организации, но и обогатит ваше экономическое обоснование - она создаст уникальный портрет вашей организации, который очень важен для убеждения вашего высшего руководства.

Будьте на связи! На следующей неделе мы подведем итоги по важной и часто недооцениваемой теме: бизнес-кейс по привлечению менеджеров по продажам!

Связанные вопросы:

Вы когда-нибудь оценивали зрелость менеджера по продажам вашей организации? Если да, то

как вы к этому подошли?

Проводите ли вы регулярную оценку навыков своих менеджеров по продажам? Если да, то что вы делаете с результатами?

В чем заключаются ваши секретные составляющие успешного бизнес-кейса для привлечения менеджера по продажам?

Связанные сообщения в блоге:

Менеджеры по продажам: перегружены и недостаточно развиты | Наш первый отчет по внедрению менеджеров по продажам за 2017 год

Создание бизнес-обоснования для включения менеджера по продажам

Как приблизиться к зрелости менеджера по продажам

Менеджеры по продажам: возможности для требуемого уровня зрелости

Начальные менеджеры по продажам: как достичь рекомендуемой зрелости

Подробнее о рекомендуемом уровне зрелости менеджера по продажам: коммуникаторы, агенты по изменениям и соавторы

Ваши менеджеры по продажам - чемпионы мира?

Ссылка на статью: [Оценка зрелости менеджера по продажам: две точки зрения](#)