



Diagnóstico da Força de Vendas

Gente Gerando Resultados

Introdução

Implantar uma verdadeira filosofia de TRABALHO EM EQUIPE associada a ALTA PERFORMANCE é um processo difícil e nem sempre é bem sucedido. Quais são as forças RESTRITIVAS e IMPULSIONADORAS que levam uma EQUIPE COMERCIAL à realiza o seu melhor? A partir desta reflexão, a **WISDOM** desenvolveu o DIAGNÓSTICO DA FORÇA DE VENDAS (DFV), a fim de permitir as Empresas definir PLANOS DE AÇÃO com base em informações consistentes.

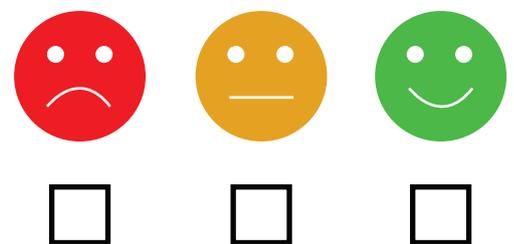
Por que DFV?

- ▲ Conhecer o grau de convergência entre os interesses e objetivos da Empresa e dos integrantes da FORÇA DE VENDAS, já que isso afeta seu esforço na busca da SATISFAÇÃO DOS CLIENTES, bem como seu compromisso com a QUALIDADE e RESULTADOS da organização.
- ▲ Conhecer a capacidade da Empresa e de sua EQUIPE COMERCIAL em superar as dificuldades e mudar, a fim de melhor aproveitar as oportunidades.
- ▲ Definir PRIORIDADES na gestão e capacitação da equipe com base na orientação estratégica da Empresa.
- ▲ Traçar PLANOS DE AÇÃO que reforcem a competitividade, incrementem os resultados e fidelize clientes.

Diferenciais

- ▲ Questionário “sob medida”
- ▲ Resultados: Global X Estratos (viabilizar cruzamentos)
- ▲ Aplicação: via web, presencial e/ou urnas
- ▲ Gráficos e DENSIDADE ANALÍTICA dos resultados
- ▲ Recomendações para PLANOS DE AÇÃO
- ▲ Comparação dos RESULTADOS da pesquisa com as edições subsequentes
- ▲ Facilitação do processo de definição dos PLANOS DE AÇÃO (opcional)

Dimensões da Pesquisa



Você sabe como a sua Força de Vendas se sente?



+ INFORMAÇÕES

Contate-nos Fone: (011) 5032-0221
wisdom@wisdom.com.br



WISDOM
Gestão Organizacional
www.wisdom.com.br