Vhodní lidé. Silné prodejní předpoklady. Přesto nenaplněná obchodní KPI.

Cíl: udržet klíčové lidi a zjistit, proč obchodní tým nenaplňuje výsledky. Benchmarková studie určila směr námi realizovaného agilního rozvoje všech 26 hodnocených lidí.

Finanční sektor | Pojišťovnictví

+41 %	56 % na 67 %	-17 %	6–12 měsíců
růst tržeb za prvních 6 měsíců	obchodní dovednosti po roce	pokles fluktuace	sledování posunu týmu

1 Problém a důvod auditu

Udržet klíčové lidi ve firmě a najít příčinu nenaplněných obchodních KPI. Fincentrum mělo obchodní tým i zavedené vzdělávání, ale očekávané výsledky nepřicházely.
Zadání znělo: **Kde je chyba?**

2 Měření pracovní pozice

Pro pozici Premier konzultant – finanční poradenství jsme zpracovali profil činností, kompetencí a odpovědností a zavedli jej do WORKtest®. Měřili jsme vhodnost jednotlivců i týmu pro konkrétní roli. Tým dosahoval přibližně 70 %: firma měla na čem stavět.

3 Co ukázal benchmarking

Prodejní zdatnost dosahovala 72 % při požadavku 70 %. Obchodní zdatnost byla 56 % proti 70 % a obchodní odpovědnost 52 % proti 60 %. Rezerva spočívala v obchodních, nikoli prodejních dovednostech, zejména v argumentaci a obchodních praktikách.

4 DNA firmy: agilní firma

Souhrnné skóre DNA činilo 60,01 %. Vitalita 66 %, dynamika 67 %, srdce firmy 62 %, hodnoty 54 % a zranitelnost 51 %. Profil ukázal potenciál pro růst a využití know-how; zranitelnost označuje rizikovou oblast.

5 Námi realizovaný agilní rozvoj

Na základě benchmarkové studie jsme realizovali agilní rozvoj celého hodnoceného týmu 26 lidí. Cílili jsme na obchodní praktiky, techniky a dovednosti, strategickou komunikaci, vyjednávání a odpovědnost za dotažení obchodního případu.

6 Posun po šesti měsících a roce

Obchodní dovednosti (obchodní zdatnost) vzrostly z 56 % na 63 % po šesti měsících a na 67 % po roce. Lidé začali plnit KPI a stabilizovali se v pozicích. Za prvních šest měsíců firma zaznamenala růst tržeb o 41 %.

Obchodní dovednosti: 56 % | za 6 měsíců 63 % | za rok 67 %

Posun o 7 procentních bodů za šest měsíců a celkem o 11 bodů za rok. Cílený agilní rozvoj posílil obchodní dovednosti stávajících lidí. Plnění KPI, stabilizace týmu a růst tržeb ukázaly konkrétní obchodní přínos rozvoje.

Psychodiagnostika a psychometrika WORKtest®

IP Deep HR psychodiagnostika bez možnosti vědomé stylizace | Auditní psychometrie | Výkon, potenciál, kompetence, integrita, rizika a firemní kultura | Nástupnictví | Měřicí přesnost auditních dimenzí až 95,2 % (validizační studie)

Pracovní role – požadavky, naměřené hodnoty

Výňatek z popisu pracovní činnosti a požadavků pozice. Ukázka individuální vhodnosti 65 % je odlišná od celkového hodnocení týmu přibližně 70 %.

Vhodnost	Požadavky	Pozice: Premier konzultant – finanční poradenství
Vhodný 65 %	Kompetence, pravomoci, odpovědnosti	**Charakteristika funkčního místa a odpovědnosti** Premier konzultant odpovídá za poskytování špičkových poradenských služeb v oblasti finančního života klientů. Na základě profesionálního poradenství, široké nabídky produktů a obchodních dovedností navrhuje řešení v oblasti hypoték, investic a životního pojištění. Dokáže řešit komplexní potřeby klientů a odpovídá za naplňování měsíčního obchodního plánu. Definuje a hledá cesty k naplnění obchodního plánu: telefonování, schůzky, networking a lokální marketing. Má obchodní dovednosti a obchodního ducha, dobře komunikuje a jedná proaktivně. Průběžně informuje klienta o událostech souvisejících s jeho produkty a předkládá relevantní nabídky. Podklady: profil pozice, benchmark 26 osob a závěrečné doporučení Fincentrum (2017); klientská reference a následné vyhodnocení projektu. Vstupní hodnoty tabulky odpovídají profilu pozice.

65 % – vhodný typ: potenciál profesního růstu. Metodika předpokládá setrvání 1–2 roky při oboustranném naplňování očekávání; další rozvoj má podpořit motivace, vedení a ověření souladu s firemními hodnotami.

Kompetence podle firemního profilu

	Naměřeno	Požadavek
Prodejní zdatnost	72 %	70 %
Obchodní duch	69 %	70 %
Networking	65 %	70 %
Obchodní zdatnost	56 %	70 %
Obchodní odpovědnost	52 %	60 %
Zaměření na výsledek	61 %	70 %

Obchodní dovednosti: vstup 56 % | za 6 měsíců 63 % | za rok 67 % | **Tržby za prvních 6 měsíců +41 %**

Vedlejší přínos: posílení obchodní odpovědnosti **z 52 % na 61 %.**

Získejte jasný směr pro rozvoj vašich lidí.

Inspirujte se výsledky našich klientů, kteří rozvíjejí své lidi na základě dat psychometriky WORKtest®. Propojte konkrétní pracovní pozice, obchodní kompetence a DNA firmy. Zaměřte vzdělávání na skutečné rezervy a sledujte výsledky v praxi.

OBJEDNAT VSTUPNÍ AUDIT

www.worktest.cz

Psychodiagnostika a psychometrika WORKtest®

IP Deep HR psychodiagnostika bez možnosti vědomé stylizace | Auditní psychometrie | Výkon, potenciál, kompetence, integrita, rizika a firemní kultura | Nástupnictví | Měřicí přesnost auditních dimenzí až 95,2 % (validizační studie)