



SCI - SATIŞ YETKİNLİKLERİ ENVANTERİ © DEĞERLENDİRME RAPORU	
ADI, SOYADI:	Örnek Kişi
KURUMU:	XYZ
GÖREVİ:	Satış Temsilcisi
ÖLÇÜM TARİHİ:	XX.XX.XXXX



İnönü Cad. Üçler Apt. 15/5 Gümüşsuyu Taksim 34437 İstanbul
Tel: (212) 293 83 45 Fax: (212) 243 07 38
www.pmetrica.com E-mail: info@pmetrica.com

SCI - SATIŞ YETKİNLİKLERİ ENVANTERİ ©

YETKİNLİK GRUPLARININ TANIMLARI

SCI - Satış Yetkinlikleri Envanteri, Satışa Yatkınlık, Kendini Yönetebilme, İlişki Yönetimi ve Fonksiyonel Yetkinlikler olmak üzere dört temel yetkinlik alanı ve 23 alt unsurlarında bireyin yetkinlik skorlarını norm değerlerle karşılaştırmalı olarak ölçülemektedir. Satış yetkinliğini ortaya koyacak bu dört temel yetkinlik alanının özet tanımları aşağıda verilmektedir

Satışa Yatkınlık

Satışa yatkınlık boyutu başarılı bir satış temsilcisinin/uzmanının/yöneticisinin günümüz rekabet şartlarında sahip olması ve sergilemesi gereken temel yetkinliklerin yansıtlığı boyuttur.

Bu boyut bireyin satış kavramını nasıl algıladığı, müşteri odaklılık, müzakere beceresi, stresle başa çıkma gücü, etkileme ve ikna kapasitesinin yanı sıra, öz motivasyonunu yansıtan başarı odaklılığını, çatışma yönetimi kapasitesini ve iletişim becerisini ölçülemektedir.

Norm değerlerin üstünde skor elde eden bireylerin satışa yatkınlık açısından önemli bir potansiyel sergiledikleri söylenebilir.

Kendini Yönetebilme:

Kendini yönetebilme temel olarak duyguları kontrol altına almak ve bu duyguların başkaları ve olaylar üzerindeki etkilerini yönetebilmektir. Özünde kişisel farkındalığın davranışlara yansıyan boyutunu oluşturur.

Bu boyuttaki skorlar, farkına varılan duyguların kontrol edilmesinde sergilenen yetkinlik düzeyini ölçülemektedir.

Norm değerlerin üstünde skor elde eden bireylerin farkına varabildikleri duygularını başarılı bir şekilde kontrol edebildikleri söylenebilir.

İlişki Yönetimi:

İlişki yönetimi boyutu bireyin gerek iş gerekse özel hayatını kapsayan sosyal çevresindeki kişilerle olan ilişkilerini nasıl yönettiği ve kendisini ilişki boyutunda nasıl konumlandığını belirler.

İlişki yönetimi boyutundaki skorlar işbirliği, ekip çalışması ve özellikle hizmet odaklılık gibi sosyal düzeyde ilişkileri yönlendiren unsurlardaki yetkinlikleri ölçülemektedir. Özellikle stres algısının yüksek olduğu koşullarda kontrolü zor bir boyut olduğu dikkate alınmalıdır.

Norm değerlerin üstünde skor elde eden bireylerin ilişki yönetimi açısından başarılı olma potansiyeli gösterdikleri söylenebilir.

Fonksiyonel Yetkinlikler:

Fonksiyonel yetkinlikler boyutu bireyin iş ortamında çalışma performansını olumlu yönde etkileyebilecek becerilere odaklanmaktadır.

Norm değerlerin üstünde skor elde eden bireylerin iş ve görev performanslarının başarı düzeyinin yüksek olma potansiyeli olduğu söylenebilir.

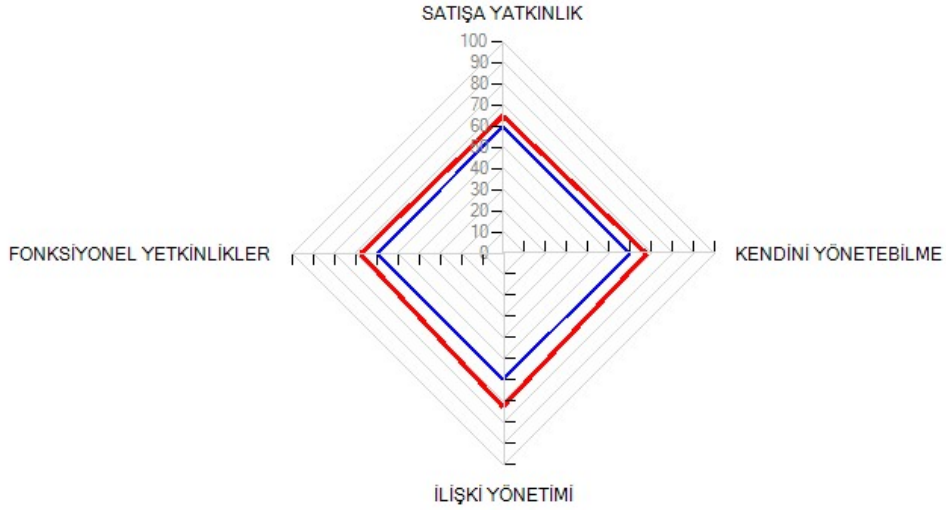
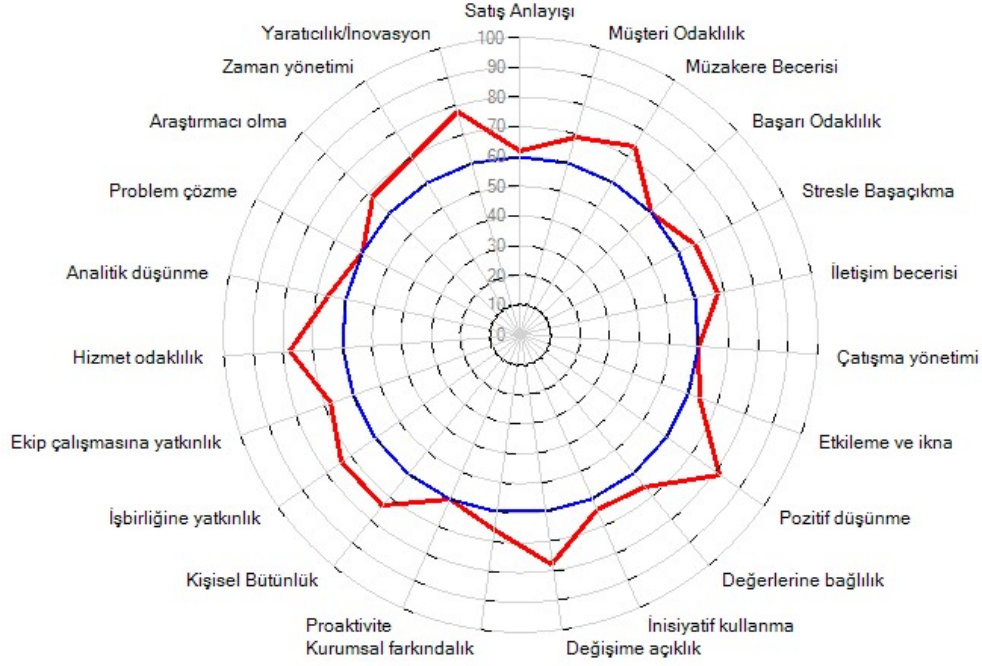
SCI - SATIŞ YETKİNLİKLERİ ENVANTERİ ©

Saa11	0-10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
SATIŞA YATKINLIK	65									
Satış Anlayışı	62									
Müşteri odaklılık	69									
Müzakere becerisi	74									
Başarı Odaklılık	60									
Stresle başa çıkma	66									
İletişim becerisi	68									
Çatışma yönetimi	60									
Etkileme ve ikna	64									
KENDİNİ YÖNETEBİLME	68									
Pozitif düşünme	82									
Değerlerine bağlılık	66									
İnisiyatif kullanma	64									
Değişime açıklık	78									
Kurumsal farkındalık	66									
Proaktivite	60									
Kişisel Bütünlük	74									
İLİŞKİ YÖNETİMİ	73									
İşbirliğine yatkınlık	74									
Ekip çalışmasına yatkınlık	68									
Hizmet odaklılık	78									
FONKSİYONEL YETKİNLİKLER	68									
Analitik düşünme	66									
Problem çözme	60									
Araştırmacı olma	68									
Zaman yönetimi	70									
Yaratıcılık/İnovasyon	78									

- Tabloda görülen mavi ile boyanmış alanlar uyarlanmış norm değerlerini gösteren ölçektir.
- Turuncu ile taranmış alanlar bireyin envanter skorlarının grafikte ölçeklendirilen aralığıdır.

SCI - SATIŞ YETKİNLİKLERİ ENVANTERİ ©

Saa11



- Radar grafiklerindeki mavi çizgi norm değeri gösteren, uyarlanmış ölçektir. Kırmızı çizgi bireyin yetkinlik skorlarından oluşturulmuştur.

SCI - SATIŞ YETKİNLİKLERİ ENVANTERİ ©

TABLULARIN YORUMU:

SCI - Satış Yetkinlikleri Envanteri başarılı bir satış temsilcisinin/uzmanının/yöneticisinin duygusal, bilişsel ve fonksiyonel yönden yetkinlik profilini belirlemeye yönelik bir envanterdir.

Ana tabloda bireyin ilgili yetkinlik için elde ettiği hesaplanan skor belirtilmekte ve bu skorun düştüğü yüzde aralık işaretlenmektedir. Uyarlanmış norm değerler %60 +/- %10 olmak üzere tabloda belirtilmektedir. Norm değerler farklı sektörlerde satış sorumluluğu taşıyan ve yüksek performans düzeyi gösteren örneklem grubunun skorlarından hesaplanmaktadır. Bireyin elde ettiği skorlar ilgili yetkinlikte norm değerinin içinde, altında ya da üstünde kaldığı dikkate alınarak yorumlanabilir. Norm değerle örtüşen bir skor, bireyin o boyutta toplumdaki geneli ve normali oluşturan diğer kişilerle/çoğunlukla benzer yetkinliğe/düşünceye/davranışa sahip olduğunu gösterir. Düşük skorlar ilgili boyutta normla uyumsuzluğu, yüksek skorlar ise yüksek potansiyeli gösterir.

0-40 arası skorlar bireyin ilgili yetkinliğe sahip olmadığını/bu yetkinliği çoğu zaman göstermediğini belirler.

41-60 arası skorlar bireyin ilgili yetkinliğe sahip olduğunu ve ortalama olarak bu yetkinliklere bağlı davranışları sergilediği, normal koşullarda yeterlilik sergilediğini gösterir.

61-80 arası skorlar bireyin ilgili yetkinliğe sahip olduğunu ve pek çok durumda fark edilebilir davranışlar olarak ortama yansıttığı görülebilir

81-100 arası skorlar bireyin ilgili yetkinliği baskın bir özellik olarak her zaman farkedilir boyutta davranışlarına yansıttığı görülebilir.

Raporda yer alan iki radar grafiği, ilgili yetkinliklerin gerek normla gerekse SCI uygulamasını gerçekleştiren diğer kişilerle kolay kıyaslama imkanı sağlaması amacıyla oluşturulmuştur.

İlk radar grafiğinde ölçümlenen tüm yetkinlikler norm değerlerle kıyaslanan ölçekte verilmektedir.

İkinci radar grafiği ise temel yetkinlik gruplarının ölçek ortalamasını gene norm değerle kıyaslayacak biçimde göstermektedir.

SCI envanteri bireyin verdiği cevapların tutarlılık ve gerçekliğini belirli sayıda geçerlilik göstergesiyle kontrol etmektedir. Bireyin envanteri cevaplarken kendini olduğundan daha iyi ya da daha yetersiz gösterme eğilimini saptayan göstergeler aracılığı ile gerekli hallerde normatif düzeltmeler skorlara yansıtılmaktadır.