PSYKOMETRI · SIGMUND

KOMPETENCEPRO CALLCENTER®

Salg, indvendinger og afslag i telefonen vurderet på 20 minutter.



© 2026

LØSNINGEN TIL AT FINDE STEMMER, DER HOLDER HELE DAGEN

KompetencePro Callcenter® måler det, der afgør et opkald: lytte aktivt, forklare klart, håndtere indvendinger og lukke uden at presse. Dertil kommer modstandskraft over for afslag, tempo i taletiden og sikker brug af CRM, telefoni og GDPR-regler.

Hvad bruges det til? Forudvalg i ansættelsesforløbet, bemanding af inbound og outbound, tilkald til en kampagne eller udpegning af teamledere i service.



01 Callcenterchef
Se indvendingsstyrke før ansættelse

02 Teamleder
Følge op på afslag og trivsel

03 Salgsstyring
Besætte outbound mere præcist

04 Rekruttering
Automatisere forudvalget

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

HVAD DENNE TEST ÆNDRER FOR JER.

Fire dimensioner: salg, samtaleføring, robusthed og fagligt kendskab.

01

Aktiv lytning

Får fat i ærendet, før der foreslås en løsning.

02

Indvendinger

Tager indvendingen ind og drejer den til et argument.

03

Klarhed

Forklarer i korte sætninger uden fagsprog.

04

Afslag

Tager telefonen igen efter et nej.

05

Taletid

Holder tempo uden at afvise kunden.

06

CRM-disciplin

Skriver notat, så næste opkald kan fortsætte.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 03

IPSATIV · ~120 SPØRGSMÅL · ~20 MINUTTER

DIMENSIONER OG KRITERIER

22 kriterier i 4 dimensioner.

01 FAGLIG DIMENSION

4 KRITERIER

Positivisme og løsningsorienteret tilgang

Stresshåndtering og opretholdelse af relationel kvalitet

Effektivitetsforståelse og optimering af salgstid

Overbevisningsevne og forhandlingsteknikker

02 RELATIONEL DIMENSION

4 KRITERIER

Pædagogisk sans for at forklare klart

Let ved kontakt og socialt overskud

Aktiv lytning for at forstå behovene

Evne til at udtrykke sig klart og med gennemslagskraft

03 PERSONLIG DIMENSION

7 KRITERIER

Initiativrigt og selvstændighed i handlingen

Modstandsdygtighed over for afslag og evne til at komme tilbage på benene

Lyst til udfordring og konkurrencementalitet

Selvbeherskelse i spændte situationer

Vilje og vedholdenhed for at nå målene

Opdatering af viden for at forblive effektiv

+ 1 andet kriterium

04 TEKNISKE KOMPETENCER

7 KRITERIER

Beherskelse af teknikker til verbal kommunikation

Effektiv håndtering af indvendinger

Anvendelse af CRM og telefoniske værktøjer

Teknikker til closing for at afslutte salg

Kendskab til GDPR-reglerne anvendt på telesalg

Stresshåndtering og håndtering af svære situationer

+ 1 andet kriterium

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

RESULTATER DER KAN BRUGES DIREKTE AF HR.

Efter testen omsætter SIGMUND svarene til konkrete pejlemærker for at rekruttere, sammenligne og forberede samtalen. En AI-baseret assistent i form af en chatbot hjælper jer også med at fortolke resultaterne og komme videre til handling.



01

Scorer og referenceprofil

Et kompetenceoverblik med detaljerede scorer, selvvurdering og sammenligning med den forventede profil.

02

Rapport tilpasset behovet

Fra den detaljerede rapport til det korte resumé, alt efter hvilket detaljeringsniveau recruiters eller ledere har brug for.

03

Tydelige visualiseringer

Radar, histogrammer og sammenligninger, så styrker og udviklingsområder ses med det samme.

04

Handlingsguides

Interviewspørgsmål og målrettede spor til at gå i dybden med resultaterne og forberede næste skridt.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 05

VIDENSKABELIG PÅLIDELIGHED

En test skabt til at understøtte beslutninger om ansættelse, vurdering og udvikling.

~120

SPØRGSMÅL

4

DIMENSIONER

~20 minutter

VARIGHED

VALIDERING

- **Uafhængig ekstern validering**
  Intern validering og konsistens
- **Reliabilitet og stabilitet**
  Konsistens i svar og skalaer
- **Faglig viden**
  Mere end 500 jobspecifikke vidensspørgeskemaer

TILGÆNGELIG PÅ

Mere end 10 sprog

Fransk · Engelsk · Tysk · Spansk og flere

Kontakt vores team for en demonstration: service@sigmund.net

SIGMUNDTEST.COM →

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 06