PSYKOMETRI · SIGMUND

POTENSIAL SALG®

Vurderer overtalelse, forhandling og stresshåndtering hos selgere, i løpet av rundt 45 minutter.



© 2026

LØSNINGEN FOR Å SKILLE GODE SELGERE FRA GODE FORMIDLERE.

Testen måler det som faktisk driver salgstall: overtalelse, forhandling, motstand mot avslag, konkurranseinstinkt og evne til oppfølging. Atferdsmål kombineres med fagspørsmål om produkter, marked og CRM. Det gir et sammenlignbart grunnlag når flere kandidater presenterer seg godt i intervjuet.

Hva brukes det til? Utvelgelse av selgere, salgsledere og forretningsutviklere, sammenligning av kandidater til samme stilling og vurdering av utviklingspotensial i en salgsstyrke.



01 **Salgssjefer**
Bygge et team som når målene

02 **HR i salgsorganisasjoner**
Redusere kostbare feilansettelser

03 **Rekrutterere**
Skille selvtillit fra salgspotensial

04 **Forretningsutviklere**
Finne profiler som tåler avslag

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

HVA DENNE TESTEN ENDRER FOR DERE.

Salg er ikke ett talent, men flere som må henge sammen.

01

Overtalelse

Måle evnen til å påvirke og flytte en kundes standpunkt.

02

Forhandling

Prøve teknikk og tempo i kommersielle forhandlinger.

03

Motstand mot avslag

Se hvor raskt kandidaten reiser seg etter et nei.

04

Kundeoppfølging

Kontrollere organisering, grundighet og bruk av CRM.

05

Markedskunnskap

Teste kunnskap om produkter, marked og prospektering.

06

Konkurranseinstinkt

Bedømme driv, utholdenhet og sans for utfordringer.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

NORMATIV · ~450 SPØRSMÅL · ~45 MINUTTER

DIMENSJONER OG KRITERIER

25 kriterier i 4 dimensjoner.

01 PROFESJONELL DIMENSJON

6 KRITERIER

Evne til overtalelse og påvirkning

Beherskelse av forhandlingsteknikker

Stresshåndtering i salgssituasjoner

Personlig organisering og grundighet i oppfølgingen

Oppdatering av kunnskap om produkter og marked

Pedagogisk sans for å forklare og overbevise

02 RELASJONELL DIMENSJON

4 KRITERIER

Lett for å ta kontakt og rask etablering av tillit

Aktiv lytting og forståelse av kundens behov

Evne til å snakke i offentlige sammenhenger med gjennomslagskraft

Lagånd og samarbeid

03 PERSONLIG DIMENSJON

9 KRITERIER

Motstandsdyktighet mot nederlag og rask comeback

Selvtillit og trygghet

Realitetssans og pragmatisme

Selvbeherskelse i vanskelige situasjoner

Originalitet og kreativitet

Initiativ og risikovilje

+ 3 andre kriterier

04 TEKNISK DIMENSJON

6 KRITERIER

Moderne salgsteknikker

Inngående kunnskap om produkter og marked

Kundeforholdshåndtering

Effektiv bruk av CRM-verktøy

Strategier for prospektering og forretningsutvikling

+ 500 spørreskjemaer om fagkunnskap

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

RESULTATER SOM HR KAN BRUKE DIREKTE.

Etter testen gjør SIGMUND svarene om til konkrete holdepunkter for å rekruttere, sammenligne og forberede intervjuet. En AI-basert assistent i form av en chatbot hjelper dere også med å tolke resultatene og gå videre til handling.



01

Skårer og referanseprofil

En kompetanseoversikt med detaljerte skårer, selvurdering og sammenligning med forventet profil.

02

Rapport tilpasset behovet

Fra den detaljerte rapporten til det korte sammendraget, avhengig av detaljnivået rekruttereren eller lederen trenger.

03

Tydelige visualiseringer

Radar, histogrammer og sammenligninger for å se styrker og utviklingsområder raskt.

04

Handlingsguider

Intervjuspørsmål og målrettede spor for å gå i dybden på resultatene og forberede neste steg.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

VITENSKAPELIG PÅLITELIGHET

En test laget for å støtte beslutninger om utvelgelse, vurdering og utvikling.

~450

SPØRSMÅL

4

DIMENSJONER

~45 minutter

TIDSBRUK

VALIDERING

- **Uavhengig ekstern validering**
  Intern validering og konsistens
- **Reliabilitet og stabilitet**
  Konsistens i svar og skalaer
- **Fagkunnskap**
  Mer enn 500 jobbspesifikke kunnskapsspørreskjemaer

TILGJENGELIG PÅ

Mer enn 10 språk

Fransk · Engelsk · Tysk · Spansk og flere

Kontakt teamet vårt for en demonstrasjon: service@sigmund.net

SIGMUNDTEST.COM →

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 06