PSYKOMETRI · SIGMUND

POTENTIAL FÖRSÄLJNING®

Mäter övertalning, förhandling och återhämtning efter motgångar hos säljare och affärsutvecklare.



© 2026

LÖSNINGEN FÖR ATT REKRYTERA SÄLJARE SOM NÅR SINA MÅL.

Testet kalibrerar säljteknik, förhandling och prospektering mot det som faktiskt avgör resultat: motståndskraft mot avslag, tävlingsinstinkt och förmåga att skapa förtroende snabbt. Tekniska frågor om produkter, marknad och CRM kompletterar bilden av kandidaten.

Vad används det till? Rekrytering av säljare och affärsutvecklare, urval till key account-roller, coaching av befintliga team och beslut om befordran.



01 **Säljchefer**
Rätt person på rätt territorium

02 **Rekryterare**
Skilja självsäkerhet från resultat

03 **Affärsutveckling**
Profiler som öppnar nya kunder

04 **HR-partner**
Objektivt underlag i slutvalet

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

VAD DETTA TEST FÖRÄNDRAR FÖR ER.

Säljpotential syns i motståndskraft, tävlingsinstinkt och trovärdighet.

01

Övertalning

Mäta argumentation och förmåga att förändra ett synsätt.

02

Förhandling

Pröva taktik och kompromissvilja i skarpa lägen.

03

Motståndskraft

Se hur snabbt kandidaten reser sig efter ett nej.

04

Kundrelation

Bedöma lyssnande, förtroende och uppföljning.

05

Prospektering

Kontrollera strategier för nya affärer och marknad.

06

Säljsystem

Testa kunskaper om CRM, produkt och bransch.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 03

~450 FRÅGOR · ~45 MINUTE

DIMENSIONER OCH KRITERIER

25 kriterier i 4 dimensioner.

01 PROFESSIONELL DIMENSION

6 KRITERIER

Förmåga att övertyga och påverka

Behärskning av förhandlingstekniker

Stresshantering i säljsituationer

Personlig organisation och noggrannhet i uppföljningen

Uppdatering av kunskaper om produkter och marknad

Pedagogisk känsla för att förklara och övertyga

02 RELATIONELL DIMENSION

4 KRITERIER

Lätthet att knyta kontakt och snabbt skapa ett förtroendefullt klimat

Aktivt lyssnande och förståelse för kundens behov

Förmåga att tala inför publik med genomslagskraft

Laganda och samarbete

03 PERSONLIG DIMENSION

9 KRITERIER

Motståndskraft mot misslyckanden och snabb återhämtning

Självförtroende och säkerhet

Verklighetssinne och pragmatism

Självbehärskning i svåra situationer

Nytänkande och kreativitet

Initiativförmåga och risktagande

+ 3 andra kriterier

04 TEKNISK DIMENSION

6 KRITERIER

Moderna försäljningstekniker

Djupgående kunskap om produkter och marknad

Hantering av kundrelationer

Effektiv användning av CRM-verktyg

Strategier för prospektering och affärsutveckling

+ 500 kunskapsfrågor om branschen

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

RESULTAT SOM HR KAN ANVÄNDA DIREKT.

Efter testet omvandlar SIGMUND svaren till konkreta hållpunkter för att rekrytera, jämföra och förbereda intervjun. En AI-baserad assistent i form av en chattbot hjälper er också att tolka resultaten och gå vidare till handling.



01

Poäng och referensprofil

En kompetensöversikt med detaljerade poäng, självskattning och jämförelse med den förväntade profilen.

02

Rapport anpassad efter behovet

Från den detaljerade rapporten till den korta sammanfattningen, beroende på vilken detaljnivå rekryteraren eller chefen behöver.

03

Tydliga visualiseringar

Radar, histogram och jämförelser för att snabbt se styrkor och utvecklingsområden.

04

Handlingsguider

Intervjufrågor och riktade spår för att fördjupa resultaten och förbereda nästa steg.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 05

VETENSKAPLIG TILLFÖRLITLIGHET

Ett test skapat för att stödja beslut om urval, bedömning och utveckling.

~450

FRÅGOR

4

DIMENSIONER

~45 minute

TIDSÅTGÅNG

VALIDERING

- **Oberoende extern validering**
  Intern validering och konsistens
- **Reliabilitet och stabilitet**
  Konsistens i svar och skalor
- **Yrkeskunskap**
  Fler än 500 yrkesspecifika kunskapsformulär

TILLGÄNGLIGT PÅ

Mer än 10 språk

Franska · Engelska · Tyska · Spanska och fler

Kontakta vårt team för en demonstration: service@sigmund.net

SIGMUNDTEST.COM →

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 06