PSICOMETRIA · SIGMUND

COMPETENZE PRO VENDITE®

Negoziazione, ascolto e tenuta al rifiuto: 20 minuti per selezionare venditori che chiudono.



© 2026

LA SOLUZIONE PER SELEZIONARE VENDITORI CHE CHIUDONO

Il test misura analisi delle aspettative del cliente, persuasione, gestione delle obiezioni e tecniche di closing. Valuta anche ascolto attivo, chiarezza espositiva, resistenza all'insuccesso e determinazione fino alla firma. La dimensione tecnica copre prodotti, prospezione, CRM e concorrenza.

Per quali utilizzi? Selezionare venditori e account, confrontare profili commerciali su criteri comuni e verificare la tenuta motivazionale prima di affidare un portafoglio.



01 **Sales manager**
Assumere venditori che reggono il rifiuto

02 **Responsabile HR commerciale**
Oggettivare la scelta tra profili simili

03 **Direttore commerciale**
Stabilizzare le performance del team

04 **Responsabile export**
Valutare adattabilità a mercati diversi

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

CIÒ CHE QUESTO TEST CAMBIA PER VOI.

Sei criteri per distinguere il venditore che promette dal venditore che chiude.

01

Negoziazione

Misurare persuasione e gestione delle obiezioni in trattativa.

02

Ascolto commerciale

Verificare la comprensione del bisogno prima dell'offerta.

03

Resistenza al rifiuto

Leggere la tenuta dopo un no e la ripresa del contatto.

04

Determinazione

Valutare costanza e perseveranza fino alla firma.

05

Prospezione

Controllare sviluppo del portafoglio e uso del CRM.

06

Prove di mestiere

Oltre 500 questionari di conoscenze commerciali per ruolo.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

IPSATIVO DOMANDE · ~120 DOMANDE · ~20 MIN

DIMENSIONI E CRITERI VALUTATI

23 criteri in 4 dimensioni.

01 COMPETENZE PROFESSIONALI

4 CRITERI

Dimostrare capacità di analisi / sintesi delle aspettative dei clienti in situazioni di vendita.

Mantenere un'efficace gestione dello stress durante i picchi di attività commerciale.

Mostrare un forte senso dell'efficacia per raggiungere gli obiettivi di vendita.

Sviluppare un'ottima capacità di persuasione / negoziazione per concludere le vendite.

02 COMPETENZE RELAZIONALI

4 CRITERI

Dimostrare chiarezza espositiva e capacità didattica per illustrare un'offerta commerciale.

Dimostrare facilità di contatto con clienti e prospect.

Dimostrare un ascolto attivo durante le trattative commerciali.

Dimostrare capacità di parlare in pubblico durante riunioni o presentazioni ai clienti.

03 COMPETENZE PERSONALI

7 CRITERI

Dimostrare spirito di iniziativa per sviluppare il portafoglio commerciale.

Dimostrare resistenza all'insuccesso dopo il rifiuto di un cliente.

Dimostrare spirito competitivo per performare all'interno del team di vendita.

Dimostrare autocontrollo nelle situazioni complesse o tese.

Dimostrare determinazione e perseveranza fino alla firma del contratto.

Aggiornare costantemente le proprie conoscenze sulle tecniche di vendita.

+ 1 altro criterio

04 COMPETENZE TECNICHE

8 CRITERI

Padronanza delle tecniche di vendita e di closing

Conoscenza approfondita dei prodotti e servizi

Gestione proattiva della relazione con il cliente e fidelizzazione

Prospecting efficace e sviluppo del portafoglio clienti

Negoziazione avanzata e gestione delle obiezioni

Utilizzo ottimale degli strumenti CRM

+ altri 2 criteri

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

RISULTATI DIRETTAMENTE UTILIZZABILI DALLE RISORSE UMANE.

Dopo la prova, SIGMUND trasforma le risposte in riferimenti concreti per selezionare, confrontare e preparare il colloquio. Un assistente basato sull'intelligenza artificiale, sotto forma di chatbot, vi aiuta anche a interpretare i risultati e a passare all'azione.



01

Punteggi e profilo di riferimento

Un bilancio delle competenze con punteggi dettagliati, autovalutazione e confronto con il profilo atteso.

02

Report adatto all'esigenza

Dal report dettagliato alla sintesi breve, secondo il livello di lettura utile al selezionatore o al manager.

03

Visualizzazioni chiare

Radar, istogrammi e confronti per individuare rapidamente i punti di forza e le aree di sviluppo.

04

Guide all'azione

Domande di colloquio e indicazioni personalizzate per approfondire i risultati e preparare i passi successivi.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

AFFIDABILITÀ SCIENTIFICA

Un test ideato per orientare le decisioni di selezione, valutazione e sviluppo.

~120

DOMANDE

4

DIMENSIONI

~20 min

TEMPO DI COMPILAZIONE

VALIDAZIONE

- **Doppia validazione esterna**
  Validazione interna e coerenza
- **Affidabilità e stabilità**
  Coerenza delle risposte e delle scale
- **Conoscenze professionali**
  Oltre 500 questionari di conoscenze del ruolo

DISPONIBILE IN

Più di 10 lingue

Francese · Inglese · Tedesco · Spagnolo e altro

Contattate il nostro team per una demo: service@sigmund.net

SIGMUNDTEST.COM →

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 06