

Gartner Sales Score

Beispiel-Berichtsauszug

Gartner[®]

Vorstellung des Gartner Sales Score

Einführung in den Gartner Sales Score

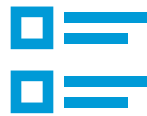
Funktionsleiter verwenden den Gartner Sales Score, um die Reife ihrer Funktion in wichtigen Aktivitäten zu messen, Verbesserungsbereiche zu priorisieren und den Weg der Funktion zur Verbesserung vorzuzeichnen. Hierbei handelt es sich um einen Auszug aus einem vollständigen Bericht, der Einzelheiten zu einem breiten Spektrum funktionaler Aktivitäten enthält. Der Gartner Sales Score deckt **20** funktionale Aktivitäten über **6** funktionale Ziele hinweg ab.

So funktioniert er



1. Messung der Leistung einer Funktion in Bezug auf:

- **Ausgereiftheit.** Wir stellen eine Reihe von Ja/Nein-Fragen dazu, wie Ihre Funktion an jede einzelne einer Reihe von Schlüsselaktivitäten und -zielen spezifisch für Ihre Funktion angeht und ausführt.
- **Wichtigkeit.** Wir fordern Sie auf, anzugeben, wie wichtig jede dieser Aktivitäten für Ihre Funktion ist, um die Unternehmensziele zu erreichen.



2. Priorisieren Sie.

- **Entdecken Sie Ihre Reifestufen auf einen Blick.** In einem einfachen Balkendiagramm stellen wir die Ausgereiftheit jeder Aktivität und ihre Wichtigkeit dar – und Sie erhalten einen ersten Eindruck davon, wo Ausgereiftheit und Wichtigkeit nicht übereinstimmen. Beispielsweise kann Ihre Funktion bei Aktivitäten, die für die Steuerung der organisatorischen Prioritäten nicht sehr wichtig sind, sehr ausgereift oder bei Aktivitäten, die es sind, sehr unausgereift sein.
- **Sehen Sie Ihre Prioritäten in einer Rangfolge,** die auf den Unterschieden zwischen Ausgereiftheit und Wichtigkeit basiert. Sie können sofort sehen, was Ihre oberste Priorität für Verbesserungen sein sollte, wenn Ihre Funktion darin besteht, Geschäftsziele effektiv voranzutreiben. Sie sehen auch, welche Aktivitäten weniger Aufmerksamkeit benötigen.



3. Verbessern Sie. Wir stellen Ihnen Schritte zur Verfügung, die Sie auf Ihrem Weg zur Verbesserung in den Bereichen unternehmen können, in denen die Daten die größten signifikanten Verbesserungsmöglichkeiten aufzeigen.

- **„Ein Weg zur Ausgereiftheit“** listet Handlungsschritte auf, die erforderlich sind, um in jeder spezifischen Aktivität die nächste Stufe zu erreichen.
- **Empfohlene verwandte Ressourcen** vermitteln damit assoziierte Einblicke. In einigen Fällen liefert ein Gartner-Berater den Bericht und hilft bei der Priorisierung und Maßnahmenplanung.

Lesen Sie weiter, um weitere Einblicke und Empfehlungen zu erhalten, die Sie zu einer einzelnen Aktivität erhalten können. Ein vollständiger Bericht zeigt Ihnen den aktuellen Status und den Verbesserungsweg für alle Aktivitäten und Ziele in Ihrer Funktion.

Wie ausgereift sind Ihre funktionellen Aktivitäten?

Der Gartner Sales Score bewertet Ihre Selbsteinschätzung, um Ihnen einen aktuellen Reifegrad nach Aktivität zu bieten.



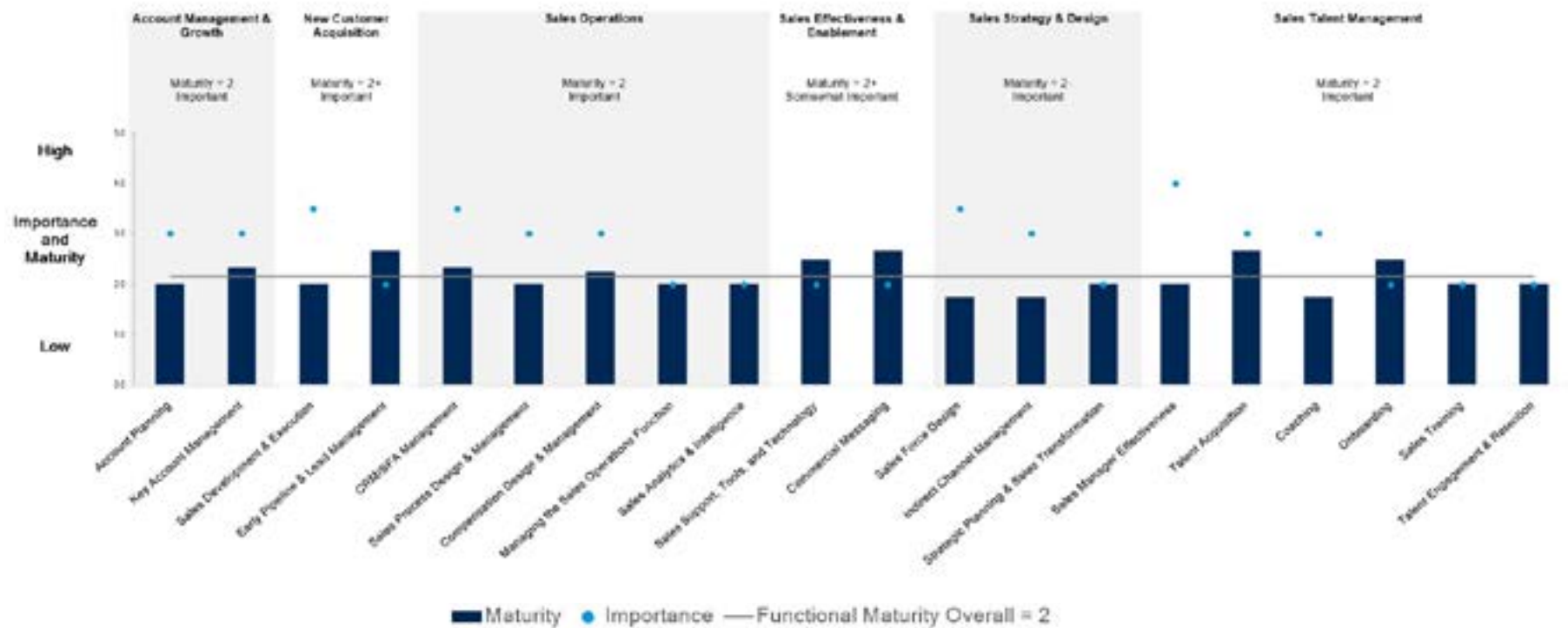
High Maturity
 Medium Maturity
 Low Maturity
 Not Assessed

Ausgereiftheit: Gemessen auf einer Skala von 1 (niedrig) bis 5 (hoch), misst die Reifestufe, wie weit die Entwicklung einer Organisation in einer funktionellen Aktivität im Vergleich zu Gartners Best-Practices-Forschung fortgeschritten ist. Die Bewertung der Reifegrade wird mit einem (+) oder (-) versehen, um mittlere Reifestufen anzuzeigen.

Die hier abgebildeten Aktivitäten können sich ändern.

Wie verhalten sich Ausgereiftheit und Wichtigkeit im Vergleich?

Der Gartner Sales Score stellt Ihren bewerteten Reifegrad im Vergleich zur Wichtigkeit dar, die Sie dieser Aktivität in Bezug auf ihre Kritikalität für Ihre Funktion zuweisen, um die Unternehmensziele zu erreichen.



Ergebnisse auswählen

Niedrigste Reife

- Coaching
- Indirektes Vertriebskanalmanagement

- Ausgestaltung des Vertriebsteams
- Effektivität des Vertriebsmanagers

Größte Bedeutung

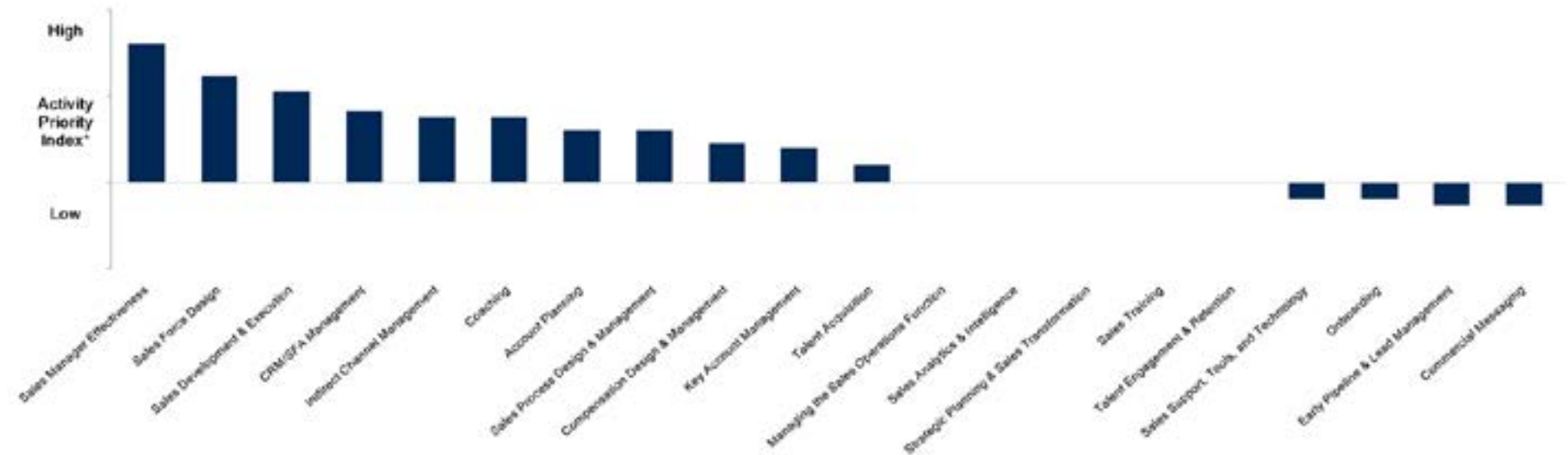
- Effektivität des Vertriebsmanagers
- Verkaufsentwicklung und -durchführung

- CRM-/SFA-Verwaltung
- Ausgestaltung des Vertriebsteams

Welche sind die Bereiche mit hoher Priorität für Ihre Funktion?

Der Gartner Sales Score ordnet Ihre Verbesserungsprioritäten basierend auf der Diskrepanz zwischen Ausgereiftheit und Wichtigkeit. Der Activity Priority Index (API) zeigt auf, wo die Funktion bei Aktivitäten von größerer Bedeutung weniger ausgereift ist. Eine höhere API-Bewertung bedeutet eine höhere Priorität für die Organisation.

The Activity Priority Index identifies where the function is less mature in activities of greater importance.



Höchste Priorität

- Effektivität des Vertriebsmanagers
- Ausgestaltung des Vertriebsteams
- Verkaufsentwicklung und -durchführung

Geringste Priorität

- Werbebotschaften
- Einfaches Pipeline- und Lead-Management
- Onboarding und weitere Aktivitäten

Bereich mit hoher Priorität: Effektivität des Vertriebsmanagers

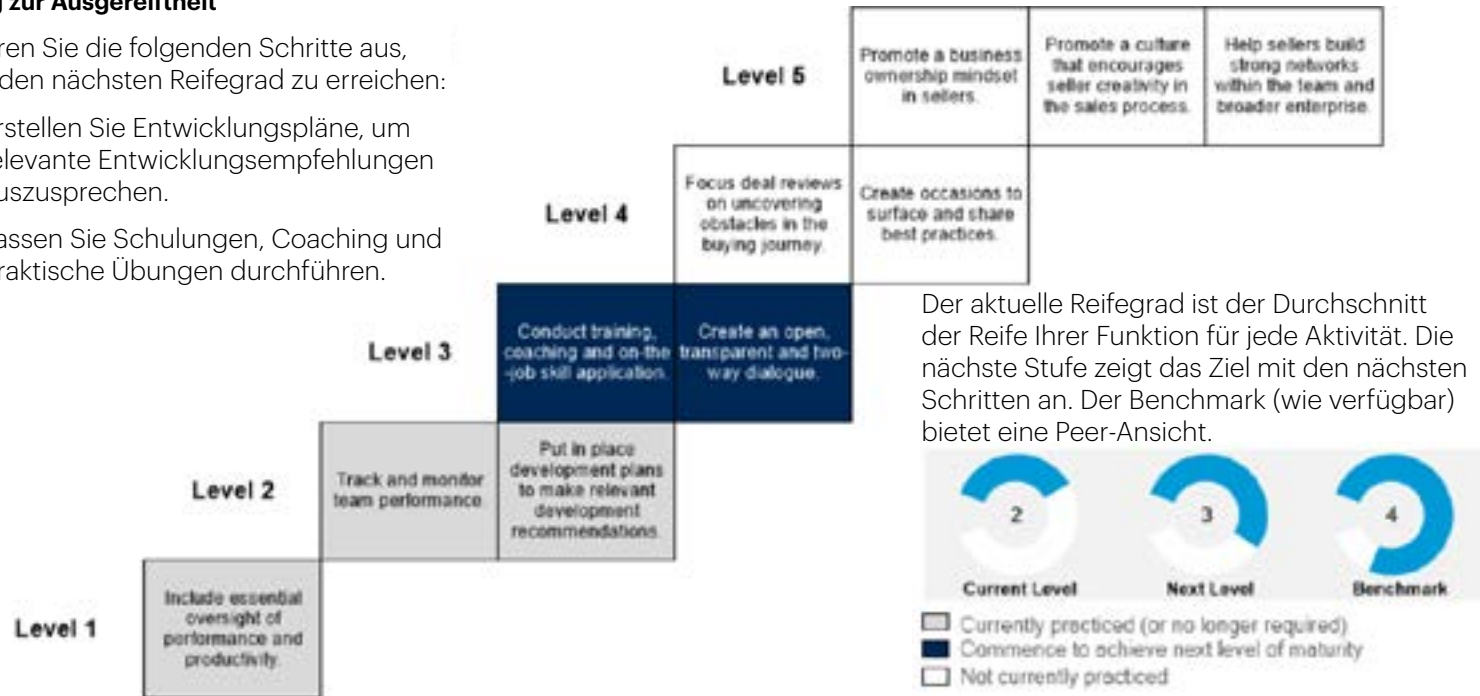
Ausstattung von Vertriebsmanagern an vorderster Front, um eine überragende Teamleistung und das Engagement der Verkäufer zu fördern

Der Gartner Sales Score bietet die nächsten Schritte für jede einzelne Aktivität, basierend auf dem aktuellen und dem gewünschten Status.

Weg zur Ausgereiftheit

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um den nächsten Reifegrad zu erreichen:

- Erstellen Sie Entwicklungspläne, um relevante Entwicklungsempfehlungen auszusprechen.
- Lassen Sie Schulungen, Coaching und praktische Übungen durchführen.



Der aktuelle Reifegrad ist der Durchschnitt der Reife Ihrer Funktion für jede Aktivität. Die nächste Stufe zeigt das Ziel mit den nächsten Schritten an. Der Benchmark (wie verfügbar) bietet eine Peer-Ansicht.

Effektivität des Vertriebsmanagers

Beispiele für empfohlene Ressourcen

Ausgewählte Ressourcen

Diagnose der Vertriebsführung an vorderster Front

Diese Diagnose misst die Fähigkeiten von Managern in mehreren Disziplinen, einschließlich Managementgrundlagen, Coaching-Fähigkeiten und mehr.

Kompetenzrahmen für Vertriebsmanager

Nutzen Sie dieses Framework, um die Kompetenzen zu verstehen, welche die effektivsten Vertriebsmanager abheben.

Wesentliche Strategien für die Anwerbung effektiver Vertriebsmanager

Diese Studie zeigt, wie fortschrittliche Organisationen ihre Kandidaten nach den gewünschten Führungskompetenzen suchen.

Grundlegende Praktiken

Optimieren der Zeit, die Manager für Coaching aufwenden

Diese Ressource bietet Leitlinien dafür, wie viel Zeit für Coaching ausreichend ist, um effektiv zu sein.

Fokussieren des Coachings auf Verhaltensweisen mit hoher Auswirkung

Diese Studie untersucht, wie der Fokus des Coachings auf Verhaltensweisen mit hoher Auswirkung die Leistung, das Engagement und die Bindung der Verkäufer erhöht.

Erfahren Sie, wie Sie den Gartner Sales Score nutzen können, um Ihre funktionale Ausgereiftheit und Ihre Prioritäten zu bewerten.

Ihr Kontakt zu uns

USA: +1 855 558 3855

Weltweit: +44 (0) 3331 306 809

gartner.de/de/kunde-werden

Erfahren Sie mehr über Gartner für Sales
Besuchen Sie: gartner.de/de/sales

Über Gartner

Gartner ist das weltweit führende Forschungs- und Beratungsunternehmen und ein Mitglied des S&P 500. Wir statten Führungskräfte mit unverzichtbaren Einblicken, Beratung und Tools aus, um ihre geschäftskritischen Prioritäten heute zu erreichen und die erfolgreichen Organisationen der Zukunft aufzubauen.

Unsere unübertroffene Kombination von fachkundiger, auf Erfahrung basierender und datengesteuerter Forschung führt Kunden zu den richtigen Entscheidungen für die wichtigsten Problemstellungen. Mehr als 15.000 Unternehmen in über 100 Ländern setzen auf uns als objektive Ressource und als Berater Ihres Vertrauens – über alle wesentlichen Funktionen hinweg, in jeder Branche und Unternehmensgröße.

Gartner[®]