



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Diagnoza kompetencji a efektywność handlowca na przykładzie firmy FOTA S.A. Kamila Kania



Akademia Handlowa 50+

Gdańsk, 12.09.2014 r.



Diagnoza kompetencji a efektywność handlowca na przykładzie firmy Fota S.A.



AGENDA:

1. O firmie FOTA
2. Czym są kompetencje handlowca
3. Profil kompetencji handlowca w firmie FOTA
4. Metody diagnozy i weryfikacji kompetencji handlowych podczas rekrutacji
5. Pomiar efektywności handlowca
6. Wnioski i zakończenie



Diagnoza kompetencji a efektywność handlowca na przykładzie firmy Fota S.A.



FOTA jest jednym z większych dystrybutorów części zamiennych do samochodów osobowych i ciężarowych. Spółka oferuje także części zamienne marek własnych KAGER, Racer, PDTools, Trooftec

FOTA oferuje części zamienne większości europejskich dostawców. Współpracuje w tym zakresie z około 200 firmami. Odbiorcami Spółki są głównie warsztaty samochodowe, ale także sklepy motoryzacyjne, hurtownie i klienci indywidualni


Oprócz części zamiennych znanych światowych producentów, w ofercie Spółki znajdują się części zamienne marek własnych, w tym wiodąca - KAGER.



Diagnoza kompetencji a efektywność handlowca na przykładzie firmy Fota S.A.

FOTA S.A. to firma z 40-sto letnią historią działalności



- 
- Centrala Spółki znajduje się w Gdyni
 - Jesteśmy dużym przedsiębiorstwem, oferującym korzystne warunki zatrudnienia i współpracy
 - Wierzymy w potencjał tkwiący w silnych i zróżnicowanych zespołach
 - Dajemy możliwość rozwoju w dynamicznej, pełnej wyzwań branży



Diagnoza kompetencji a efektywność handlowca na przykładzie firmy Fota S.A.

Kompetencje handlowca – co to jest?

Myślenie analityczne – dodatkowa kompetencja firmowa

Dążenie do rezultatów

Gotowość do uczenia się

Komunikatywność

Negocjowanie

Planowanie

Proces sprzedaży

Relacje z klientami

Samodzielność

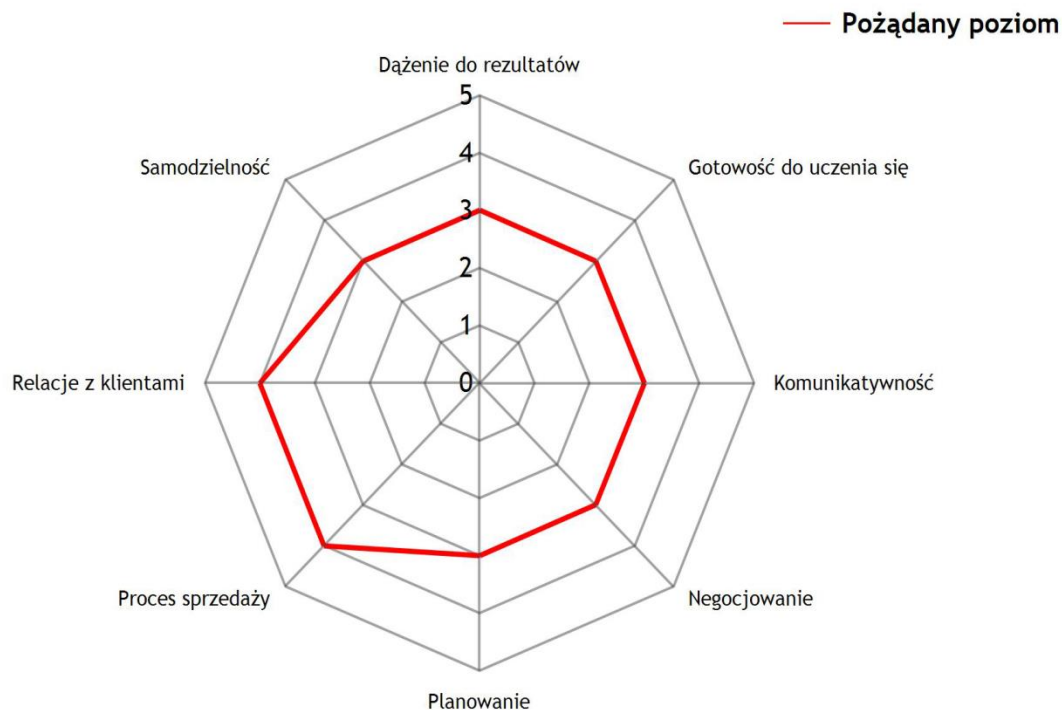
Akademia Handlowa 50+ - innowacyjny model walidacji i uzupełniania kompetencji zawodowych osób 50+

realizowany w partnerstwie: Fundacja Gospodarcza, COMBIDATA Poland Sp. z o.o., RG NSZZ „Solidarność”

www.akademiahandlowa.pl



Diagnoza kompetencji a efektywność handlowca na przykładzie firmy Fota S.A.





Diagnoza kompetencji a efektywność handlowca na przykładzie firmy Fota S.A.

Kompetencje handlowca – jak diagnozujemy?

Assessment Center

Próbki pracy

Wywiad behawioralny

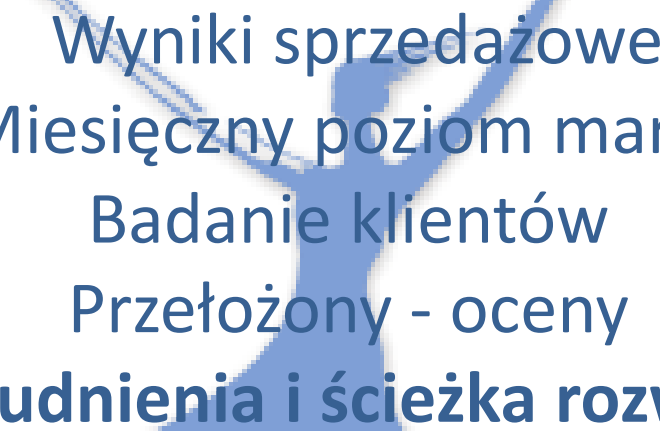
Wywiad ustrukturyzowany i obserwacja zachowania





Diagnoza kompetencji a efektywność handlowca na przykładzie firmy Fota S.A.

Pomiar efektywności handlowca:



Wyniki sprzedażowe
Miesięczny poziom marży
Badanie klientów
Przełożony - oceny
Długość zatrudnienia i ścieżka rozwoju w firmie



Diagnoza kompetencji a efektywność handlowca na przykładzie firmy Fota S.A.

Wnioski z naszych doświadczeń

Bardziej dopasowany profil kompetencji – lepsze wyniki
regionu/oddziału

Bardziej dopasowany profil kompetencji – większy odsetek
przedłużanych umów o pracę/ dłuższy okres zatrudnienia





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Dziękuję za uwagę

Kamila Kania

FOTA S.A.

INNOWACYJNY MODEL WALIDACJI I UZUPELNIANIA KOMPETENCJI ZAWODOWYCH OSOB 50+

Akademia Handlowa 50+

www.akademiahandlowa.pl