B2B & B2C rapporter er nå tilgjengelig på norsk!

2026-10-12 - Pesar Ahmad Sediq - General

Hva er B2B og B2C?

Aon tilbyr en samlet Sales Talent-løsning som dekker hele salgslandskapet – både B2B og B2C – bygget på et konsistent fundament og tilpasset ulike salgskontekster. Begge de validerte kompetansemodellene er basert på ADEPT-15 med valgfrie evnekomponenter, slik at du kan vurdere og utvikle salgstalent på tvers av både organisatoriske og kundeorienterte roller i én og samme løsning.

Tradisjonelle salgstyper betyr mindre når ferdighetsbasert salgspersonell muliggjør en mer fleksibel og dynamisk salgsstyrke.

Vi måler det grunnleggende ferdighetssettet for både business-to-business- og business-to-consumer-salg, og hjelper ansettelsesansvarlige med å identifisere både kapasitet og naturlige preferanser på tvers av rolletype.

I kombinasjon med psykometriske tester forutsier modellene fremtidig arbeidsprestasjon og rollepassform, og støtter rekruttering, kompetanseanalyse og utvikling.

Mulige bruksområder:

Rekruttering av kandidater

- Forstå en persons samsvar med de sentrale salgsferdighetene
- Gjør det mulig for ansettelsesansvarlige å velge ut og intervjue kandidater på en effektiv måte

Talentutvikling

- Gi innsikt og refleksjon som medarbeidere kan bruke i sin utviklingsplanlegging
- Identifiser personer i organisasjonen som viser nøkkelatferd og

potensial for salgsroller

- Gi innsiktsfulle sammenligninger av kandidatenes naturlige preferanser og ferdighetsnivå

Vi håper du får nytte av rapportene!
Ta gjerne kontakt hvis du har noen tilbakemeldinger eller spørsmål angående disse!