

INFOVA CERTIFICATION SYSTEM



Username

Password [Forgot your password?](#) 



Choose your language:  



INFOVA CERTIFICATION SYSTEM

I. ¿Qué es?

II. Utilidades de la aplicación

III. Pruebas y fases

IV. Informes y estadísticas

V. Herramientas automatizadas

VI. Demo

I. ¿Qué es INFOVA Certification System?

INFOVA Certification System es un sistema de certificación on line:

- Diseñado principalmente para evaluar a la fuerza de ventas del sector de la automoción y aplicable a otros sectores.
- Actualmente, la aplicación es utilizada por más de 1.000 usuarios en 30 países y está disponible en 27 idiomas diferentes.
- Facilita la gestión de RRHH y el diseño de un plan de formación a medida.
- Recientemente, el sistema ha recibido uno de los premios de “Innovación en Recursos Humanos” de “Expansión y Empleo” (El Mundo).



II. Utilidades de la Aplicación

Seguimiento: Mejorar, medir y realizar una evaluación de los conocimientos, habilidades y competencias en distintos niveles y funciones organizacionales y zonas geográficas.

Formación a la medida: Dar respuestas precisas y eficientes a las necesidades de formación en cada momento.

Estandarización: Unificar los criterios respecto a las competencias, conocimientos y habilidades en función del mercado y las necesidades del negocio.

Coaching: Institucionalizar el rol de manager como Coach.

Gestión del talento: Crear oportunidades para captar, desarrollar y retener el talento dentro de la organización.

III. Pruebas y Fases

Prueba de Habilidades y Actitudes:

Incluye 23 situaciones de venta con 5 posibles opciones de respuesta cada una y consta de las siguientes fases:

I)-El colaborador se autoevalúa en función de las situaciones presentadas.

II)-El manager evalúa al colaborador de su equipo respecto a las mismas situaciones.

III)-Ambos, manager y colaborador, se reúnen para revisar las evaluaciones y llegar a un acuerdo en cada una de las situaciones. Se revisan los puntos que hay que seguir potenciando y los que hay que cambiar para poder mejorar, facilitando de esta manera un entorno que permita la aplicación del Coaching.

Prueba de Nivel (conocimientos):

Esta prueba puede incluir todo tipo de conocimientos teóricos clasificados por áreas de conocimiento: producto, competencia, capacidad comercial ,marketing, etc.

IV. Informes y Estadísticas

La herramienta ofrece informes y estadísticas tanto a nivel individual como grupal, permitiendo el análisis de los resultados en distintos niveles.

Todos los informes pueden ser extraídos en HTML, PDF y EXCEL.

Certification Report

Cluster: **UK** Business Unit: **Consumer** Type: **Current sales**

RESULTS

Total Score

Salespersons certified: 30
 With Business Consultant result: 0
 With Business Advisor result: 6
 With Sales Representative result: 23

Short Field Assessment: 78.5%
Level test: 42.7%
Combined score: 57.02%

Bill Banks	Business Advisor
Brian Inglis	Business Advisor
Iain Cameron	Business Advisor
John Braybrook	Business Advisor
Kiran Kez Panchal	Business Advisor
Tony Bason	Business Advisor
Adam Stanton	Sales Representative
Adrian Jones	Sales Representative

Nivel 3: 4 - (16%)
Objetivos para 2009: 4

Comparativa por países

2009

País	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
France	12	8	2
Spain	14	6	4
UK	8	9	12
Meda de la region	11	8	6

Country	Business Unit	First Name	Last Name	UserID	Hire Date	Seniority	Sales Object	Sales Representative	Sales Representative	Score	Sales Representative	Score	Result	Score	Score	
UK	Consumer	Scott	McIntosh	NEN6306	09/09/90	38	185-163-117-118	Sales Representative	Sales Representative	63.80%	Sales Representative	17/10/2007	50.84%	Sales Representative	55.77%	43.78%
UK	Consumer	John	Milne	NEN1691	09/09/90	38	149-300-832-301	Sales Representative	Sales Representative	52.85%	Sales Representative	17/10/2007	31.04%	Failed	44.23%	25%
UK	Consumer	Sharon	Morgrove	NEN4287	09/09/90	38	99-304-89-84	Sales Representative	Sales Representative	97.02%	Sales Representative	17/10/2007	42.28%	Failed	36.94%	32.14%
UK	Consumer	Brian	Niott	NEN4582	09/09/90	38	90-300-30-30	Sales Representative	Sales Representative	91.17%	Sales Representative	16/10/2007	36.88%	Failed	30.77%	50.88%
UK	Consumer	Kiran Kez	Panchal	NEN4462	09/09/90	38	89-300-88-30	Business Advisor	Business Advisor	85.53%	Business Advisor	17/10/2007	57.05%	Sales Representative	52.88%	84.48%
UK	Consumer	Chris	Pike	SA00975	16/00-10-00	0	90-315-51			1%			1%		0%	0%
UK	Consumer	Anthony	Rodgers	NEN6300	09/09/90	38	83-87-30-30	Sales Representative	Sales Representative	91.94%	Sales Representative	17/10/2007	40.77%	Failed	33.85%	35.71%
UK	Consumer	Peter	Scan	NEN3388	09/09/90	38	126-121-30-30	Sales Representative	Sales Representative	97.22%	Sales Representative	16/10/2007	36.24%	Failed	19.23%	42.88%
UK	Consumer	Austin	Scally	NEN6295	09/09/90	38	107-121-30-30	Sales Representative	Sales Representative	97.85%	Sales Representative	06/10/2007	35.60%	Failed	50.86%	16.75%
UK	Consumer	Adam	Stanton	NEN7228	09/09/90	38	121-86-74-30	Sales Representative	Business Advisor	83.97%	Business Advisor	17/10/2007	53.23%	Sales Representative	48.08%	83.82%
UK	Consumer	James	Stockley	NEN8242	09/09/90	38	81-118-128-128	Sales Representative	Sales Representative	98.18%	Sales Representative	16/10/2007	38.42%	Failed	23.08%	39.28%
UK	Consumer	Ken	Tansley	NEN2311	09/09/90	38	100-125-30-30	Sales Representative	Sales Representative	98.54%	Sales Representative	16/10/2007	35.60%	Failed	36.73%	29.46%
UK	Consumer	George	Tennant	SA00976	16/00-10-00	0	121-84-76-0			1%			1%		0%	0%
UK	Consumer	Bob	Tredgett	NEN1468	09/09/90	38	92-35-30-30	Sales Representative	Sales Representative	95.80%	Sales Representative	17/10/2007	45.47%	Sales Representative	56.73%	33.93%



VI. Herramientas Automatizadas

La aplicación dispone de una **herramienta de administración** que permite gestionar:

-**Idiomas:** Desde actualizar y modificar cualquiera de los 27 idiomas disponibles en los que se muestra la aplicación, hasta crear un idioma nuevo.

-**Usuarios:** Administrar toda la información y los resultados referentes a cada participante.

-**Pruebas y evaluaciones:** Crear y editar las pruebas usadas en cada certificación.

-**Documentos:** Gestionar los manuales y presentaciones que hay disponibles para los distintos perfiles de usuarios en el sistema.



Para satisfacer los requisitos de cada empresa, el sistema puede ser **adaptado visualmente** (nombre, logos, colores corporativos) y **funcionalmente** (baremos de evaluación, ponderación de las pruebas, gráficas, informes,...).

VII. Demo

Para acceder a una DEMO y conocer más sobre la aplicación, ponte en contacto con Olmo Algarra Pastor.

olmoalgarra@infova.es

Móvil +34 607 37 10 55

Fijo +34 91 636 97 16

Fax +34 91 636 97 17

<http://www.infova.es/infovacert/>

