

Metodologia della ricerca

L'analisi qualitativa è partita dal confronto dei modelli di competenza adottati da tre multinazionali coinvolte nello studio, per poi estendersi con l'analisi di altri modelli consolidati in ambito aziendale e manageriale. L'analisi ha visto la comparazione dei modelli per evidenziarne differenze e similarità, e per individuare le competenze che ciascuna azienda ritiene fondamentali per il successo della propria attività e dunque come base della valutazione delle performance. L'analisi dei documenti è stata arricchita mediante colloqui con manager di linea e HR manager, i quali hanno permesso una corretta interpretazione del materiale documentale. Il confronto tra partecipanti ai focus group, best performer nelle vendite, è stato

stimolato attraverso due domande chiave: (i) Perché sei unico rispetto ai colleghi? (ii) Ci sono aspetti che le aziende sottovalutano o considerano erroneamente riguardo le vendite?

La seconda fase di review della letteratura ha visto la selezione dei contributi più rilevanti, pubblicati nelle principali riviste in ambito scientifico e manageriale, in diverse tematiche critiche per l'obiettivo del lavoro. In particolare si è spaziato dalla letteratura sul concetto di competenza, ad articoli sui predittori della performance in ambito sales e sulla job performance in generale, per finire con report di società di ricerca e consulenza specializzate in ambito sales e raccolta di modelli consolidati.