

# FinxS® Sales 18 - Zespół (Wszystkie mapy z imionami)

FinxS®

Raport jest oparty na odpowiedziach udzielonych w kwestionariuszu analizy indywidualnej Extended DISC®. Ocena ta nie powinna być jedynym kryterium podejmowania decyzji dotyczących tego zespołu. Celem niniejszego raportu jest dostarczenie informacji wspierających zarówno menedżera, jak i członków zespołu w rozwoju zespołu.

## (Nazwa zespołu)

Organizacja:

(Organizacja)

Data:

11.05.2021



**(Nazwa zespołu)**

Organizacja:

Data:

**(Organizacja)****11.05.2021****Wprowadzenie do FinxS® Sales 18 Raportu Zespołowego**

Niniejszy raport FinxS® Sales 18 Raport Zespołowy jest przeznaczony specjalnie do wykorzystania wraz z FinxS® Sales Assessment. Został zaprojektowany, aby pomóc Ci lepiej zrozumieć i dalej rozwijać umiejętności zespołu sprzedaży, których Twój zespół sprzedaży potrzebuje, aby z powodzeniem wykorzystywać 18 kompetencji ważnych dla sukcesu sprzedaży, mierzonych w FinxS® Sales Assessment.

**Jak używać FinxS® Sales 18:**

Ta analiza identyfikuje naturalne, zaprogramowane na stałe tendencje behawioralne DISC w tych samych 18 kompetencjach dotyczących sukcesu w sprzedaży, aby umożliwić Ci odkrycie podobieństw i różnic między naturalnym stylem zachowania a obecnym poziomem kompetencji zespołu sprzedażowego, mierzonym przez FinxS® Sales Assessment. Każda z 18 kompetencji została zanalizowana na indywidualne kompetencje behawioralne, aby umożliwić bardzo wyraźną identyfikację unikalnych mocnych stron sprzedaży i obszarów rozwoju.

Każde kryterium behawioralne pokazuje oczekiwany wynik na 5-stopniowej skali. Nikt nigdy nie uzyska „5” w każdym kryterium. Oczekiwane wyniki są idealnymi lub docelowymi wynikami, które porównuje się z naturalnymi stylami zachowania członków zespołu.

Na koniec zdecydowanie zaleca się, abyś przejrzał wyniki z profesjonalnym konsultantem lub trenerem sprzedaży, który został przeszkolony w zakresie interpretacji FinxS® Sales 18 wraz z FinxS® Sales Assessment, zanim przejdziesz przez wyniki ze swoim zespołem. Zostali oni profesjonalnie przeszkoleni w zakresie interpretowania zarówno ocen, jak i konsekwencji połączonych wyników, aby opracować jasną mapę drogową prowadzącą do sukcesu.

**Zastrzeżenie:**

Wyniki FinxS® Sales 18 nigdy i w żadnych okolicznościach nie powinny być traktowane jako jedyne kryterium przy podejmowaniu decyzji. Nie są one przeznaczone i nie mogą być wykorzystywane do podejmowania decyzji dotyczących zatrudnienia „tak-nie”. Zawsze należy wziąć pod uwagę wiele innych czynników, takich jak umiejętności, postawy, inteligencja, wiedza, wykształcenie i doświadczenie, których nie mierzy ta analiza.

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

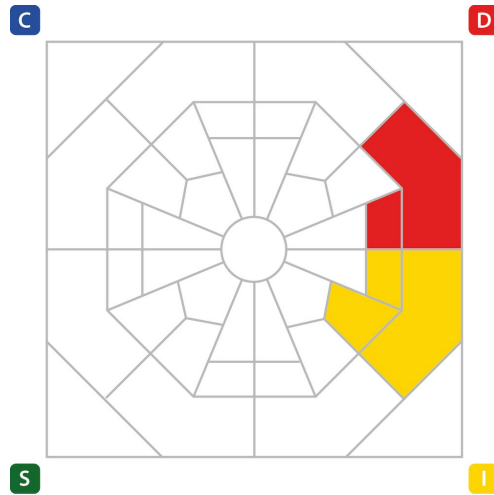
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

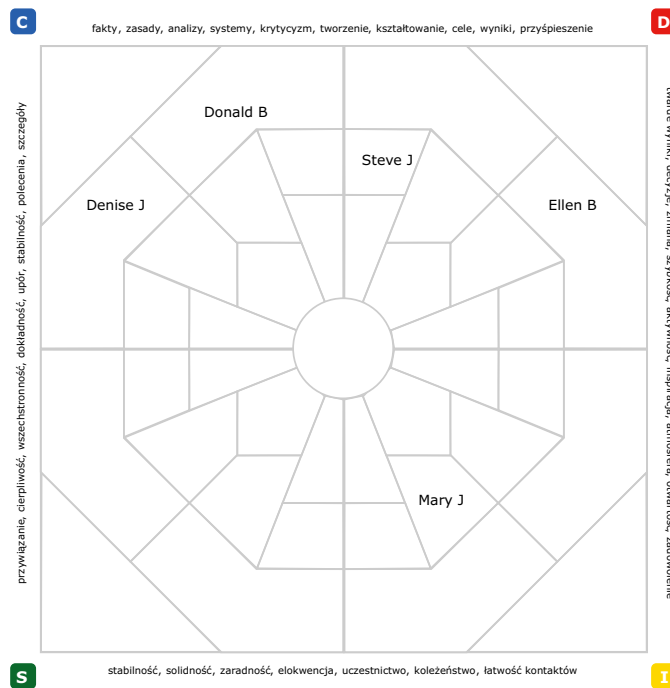
**Prospecting – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym Prospectingiem.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamentcie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

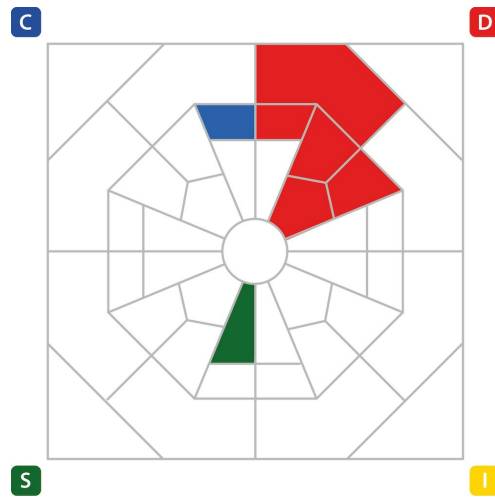
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

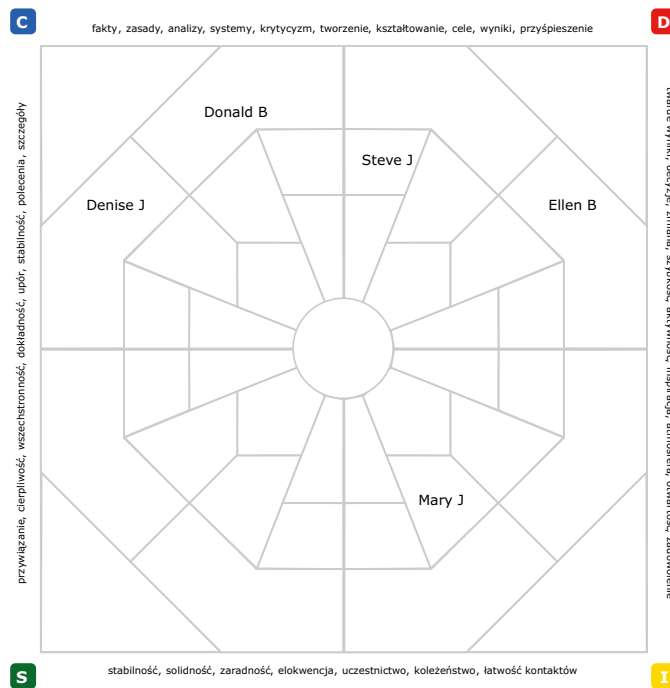
**Kwalifikowanie kontaktów – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z prowadzeniem skutecznego kwalifikowania kontaktów.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

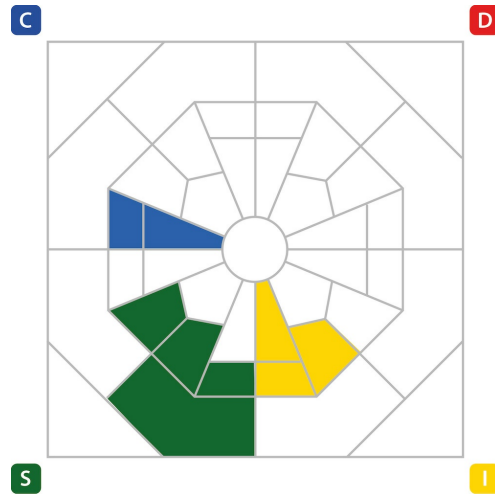
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

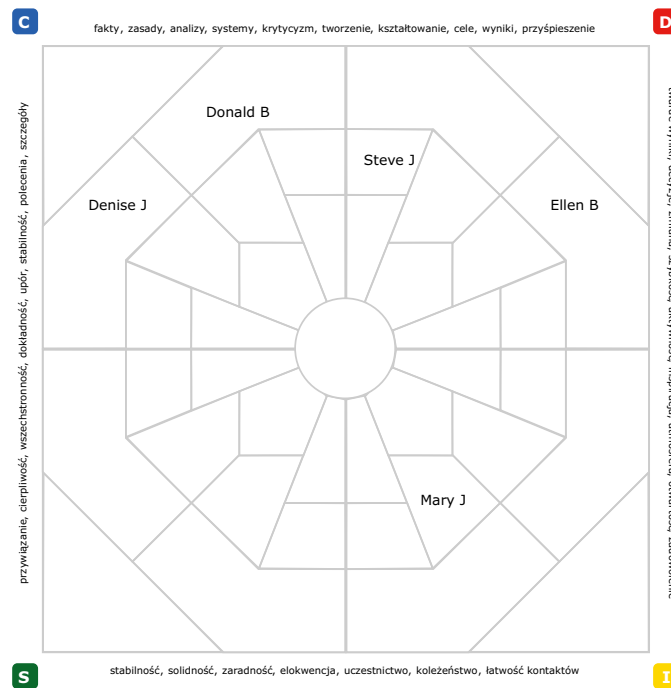
**Budowanie relacji – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym budowaniem relacji.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

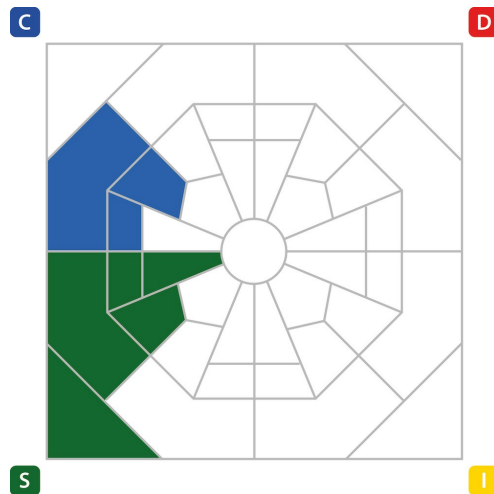
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

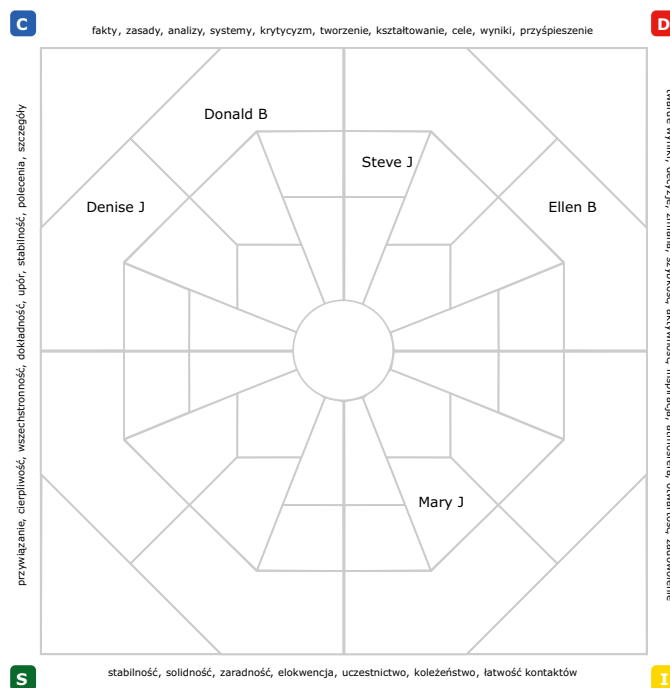
**Działanie zgodnie z procesem – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z działaniem zgodnie z procesem.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

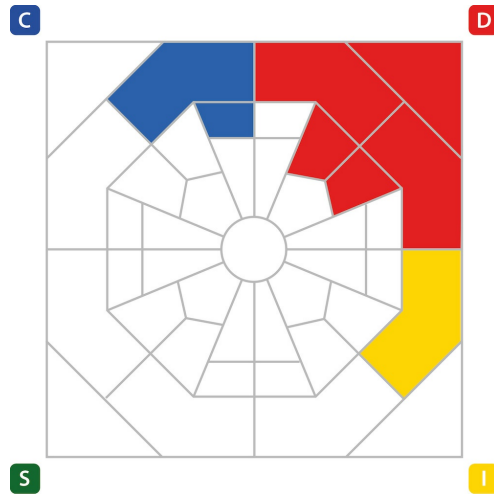
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

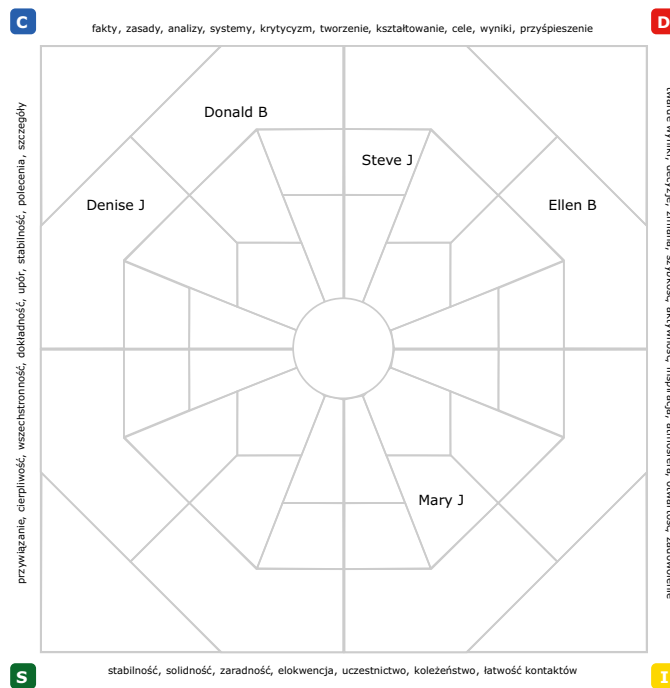
**Orientacja na osiągnięcia – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z orientacją na osiągnięcia.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

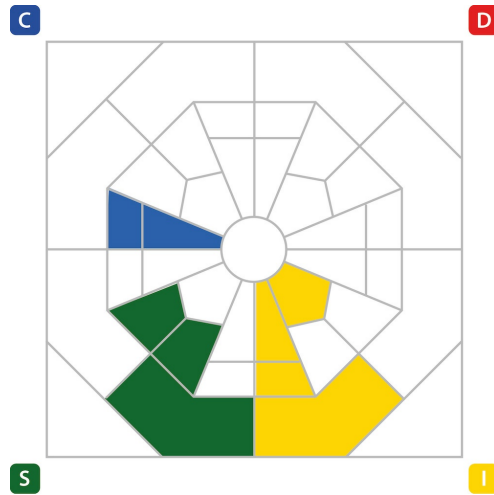
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

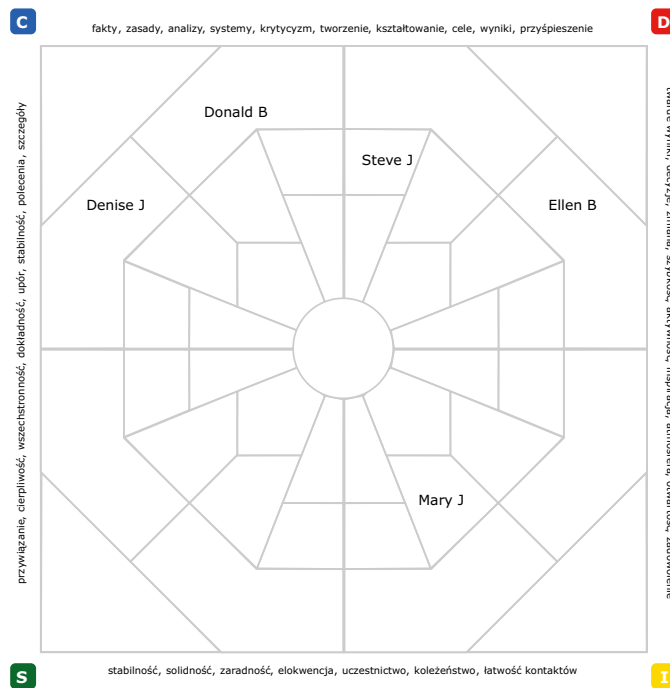
**Zdobywanie zaufania – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze zdobywaniem zaufania.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamentcie Extended DISC®.





(Nazwa zespołu)

Organizacja:

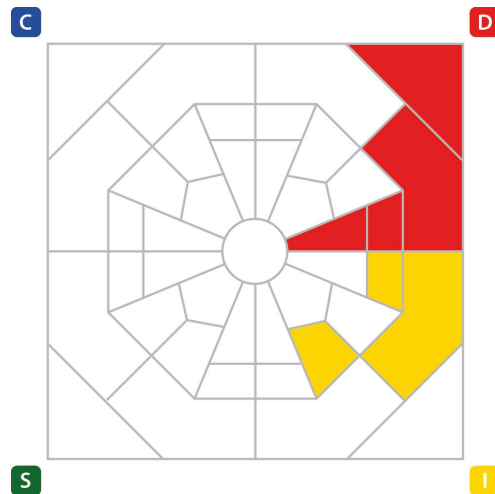
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

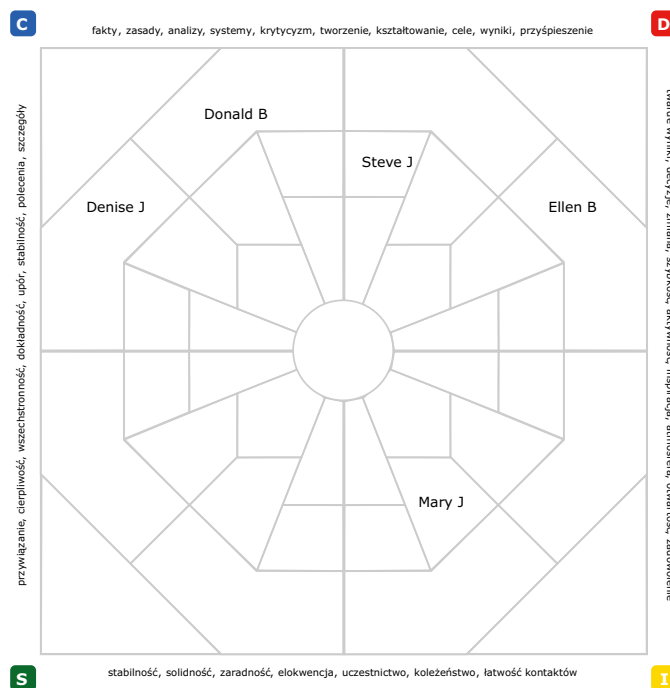
**Kontrolowanie procesu sprzedaży – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym kontrolowaniem procesu sprzedaży.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

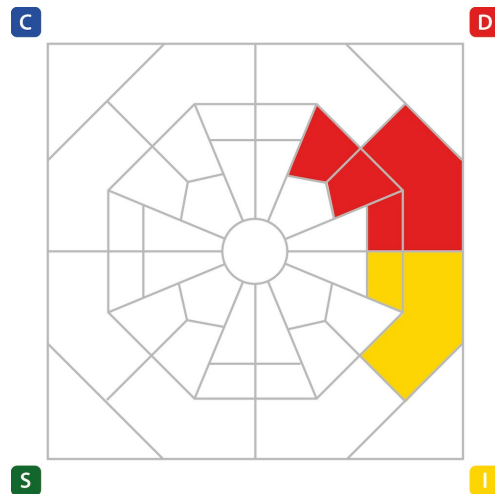
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

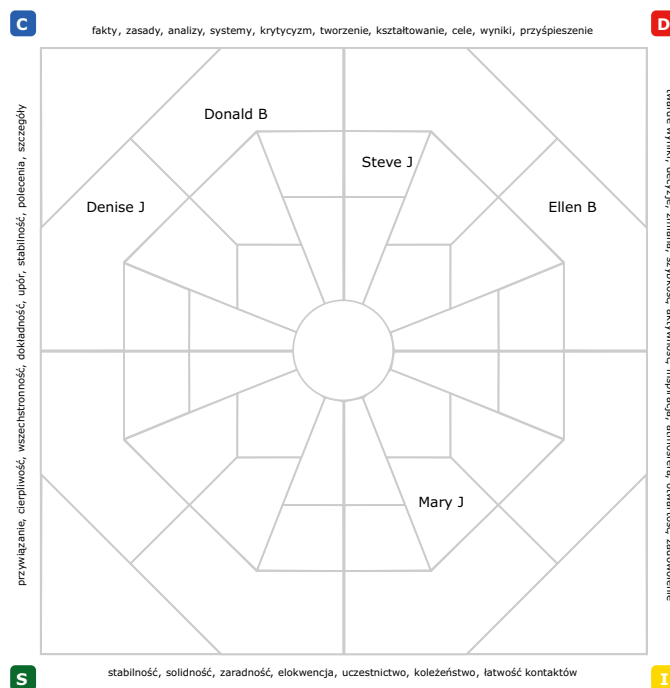
**Radzenie sobie z obiekcjami - zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym radzeniem sobie z obiekcjami.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

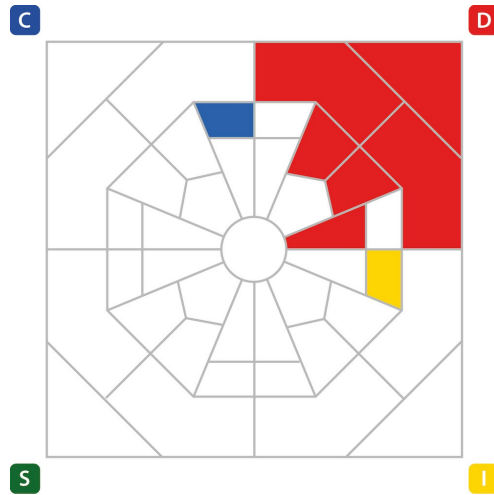
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

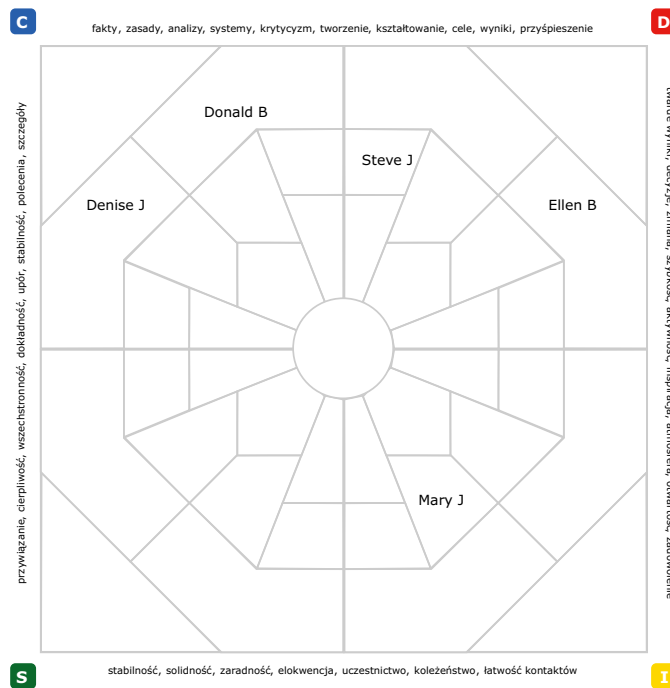
**Skuteczne zadawanie pytań – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym zadawaniem pytań.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamentcie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

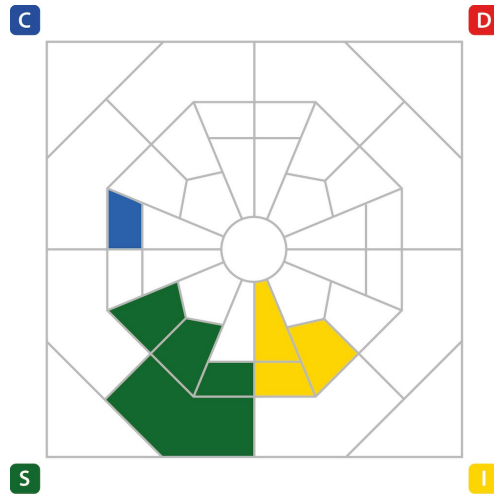
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

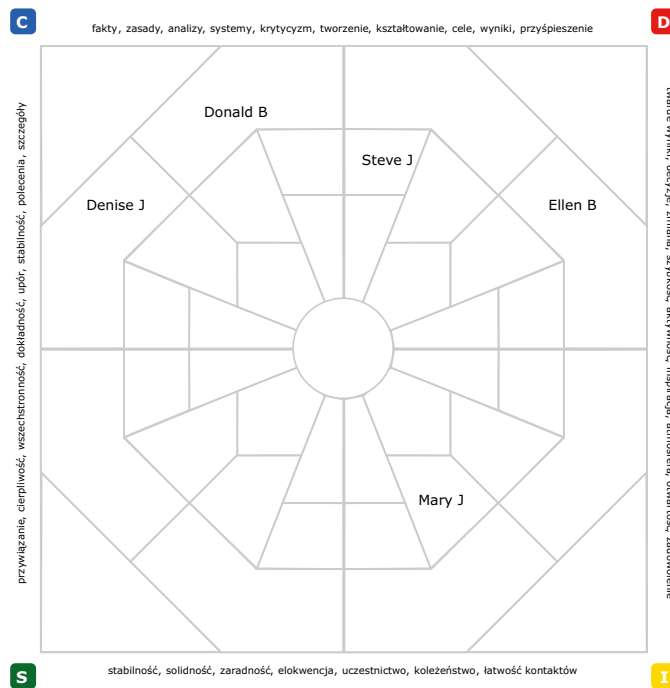
**Aktywne słuchanie – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z aktywnym słuchaniem.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamentcie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

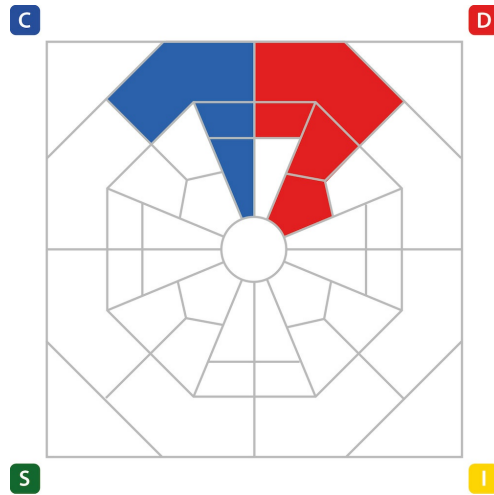
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

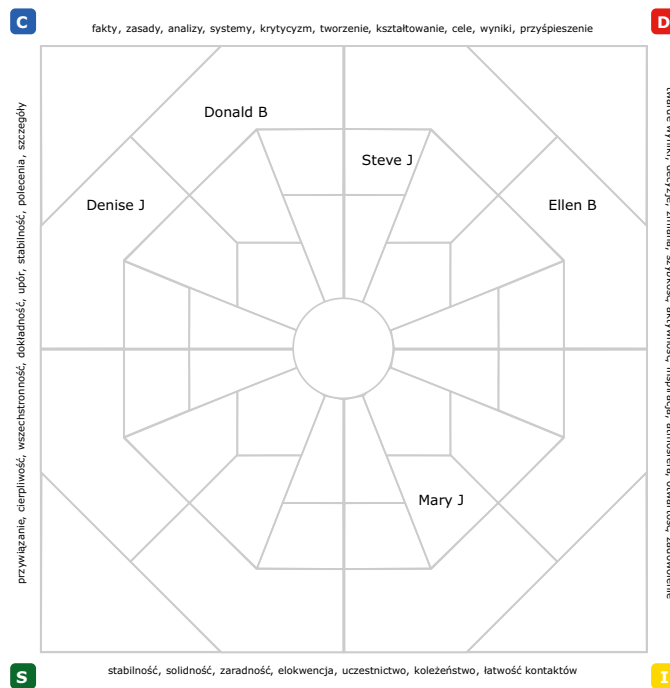
**Myślenie krytyczne – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z myśleniem krytycznym.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

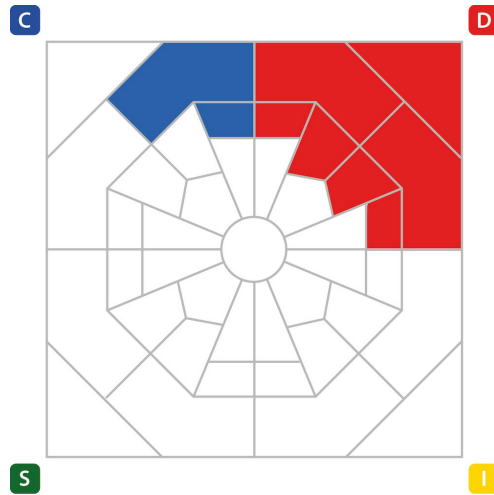
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

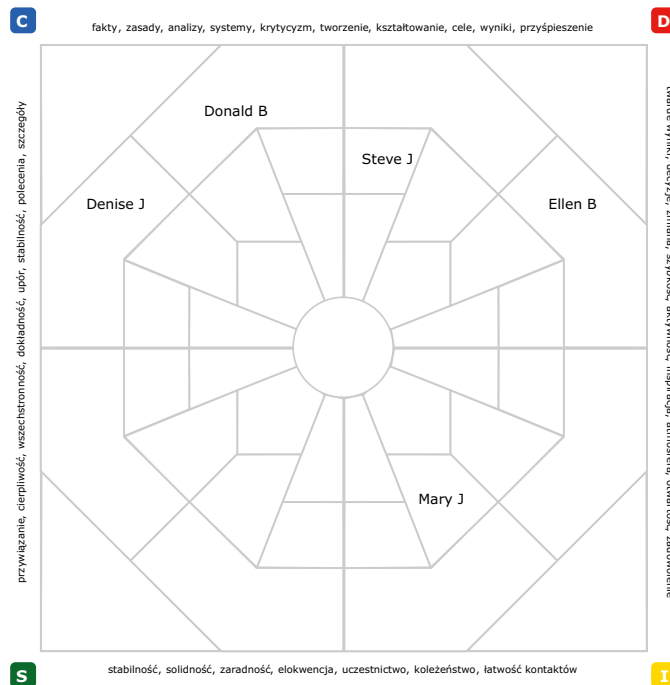
**Inicjatywa – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z Inicjatywą.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

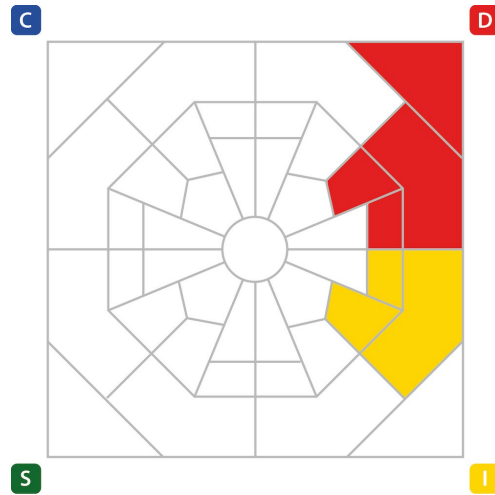
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

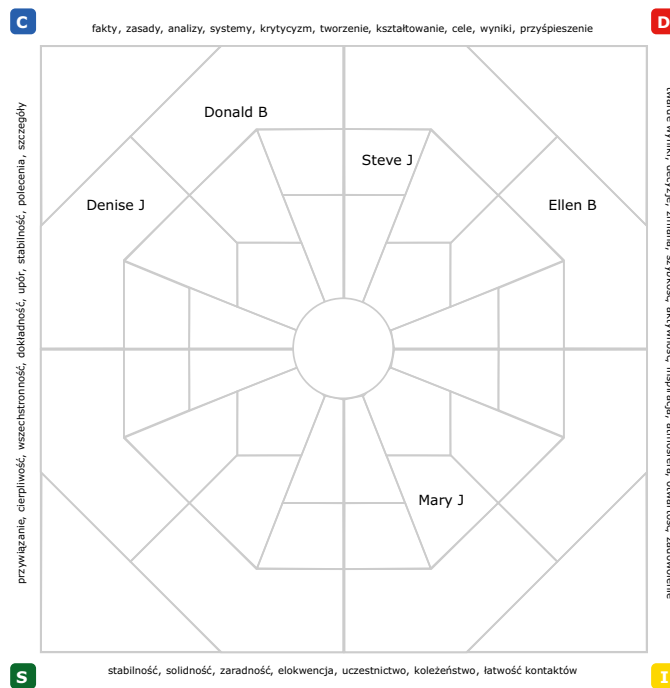
**Prezentowanie rozwiązań – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym prezentowaniem rozwiązań.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

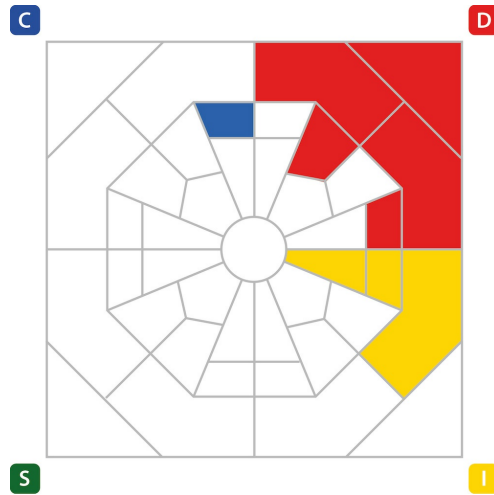
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

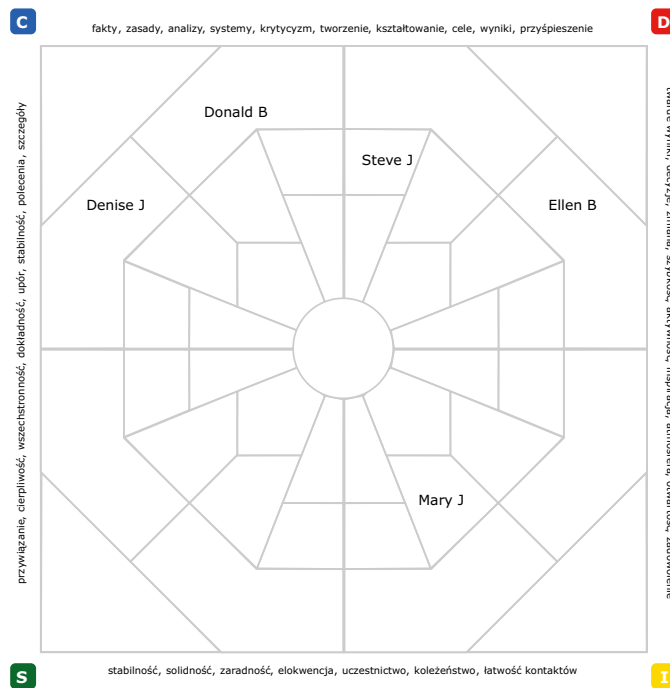
**Efektywne wykorzystanie czasu – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z efektywnym wykorzystaniem czasu.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.





(Nazwa zespołu)

Organizacja:

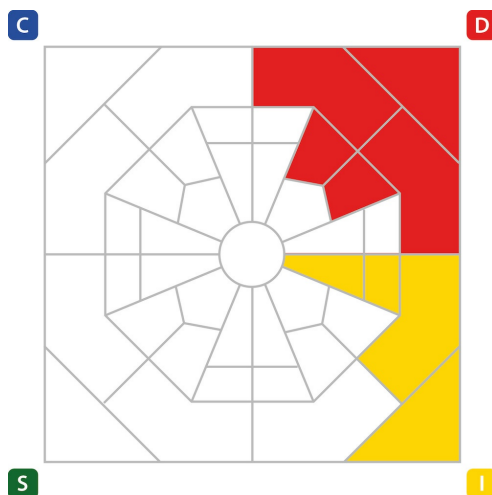
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

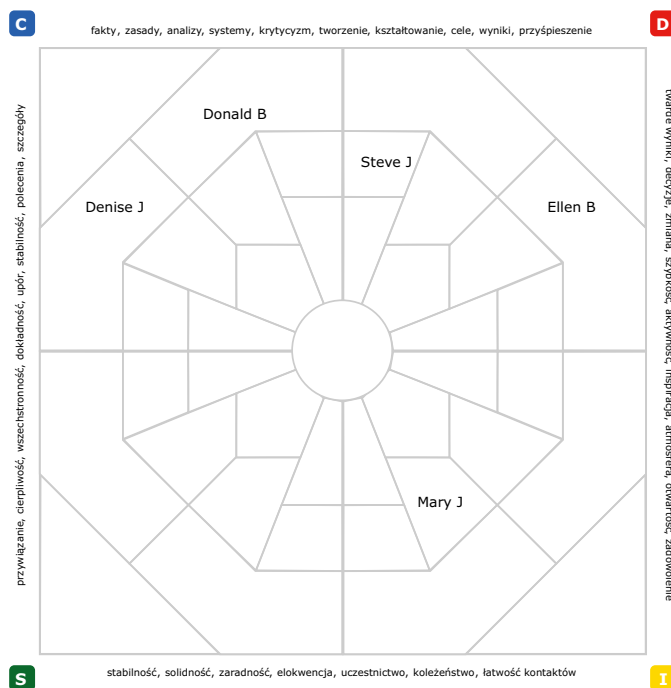
**Radzenie sobie z niepowodzeniami – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym radzeniem sobie z niepowodzeniami.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

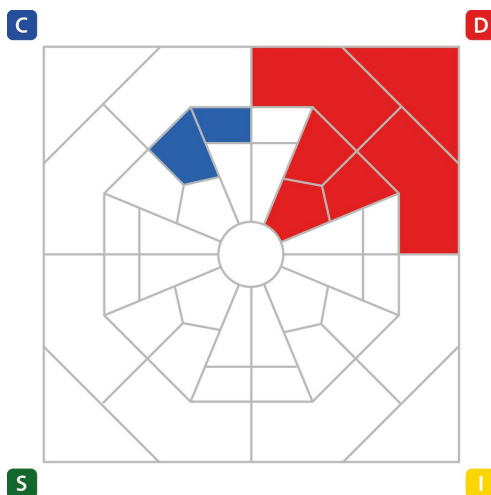
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

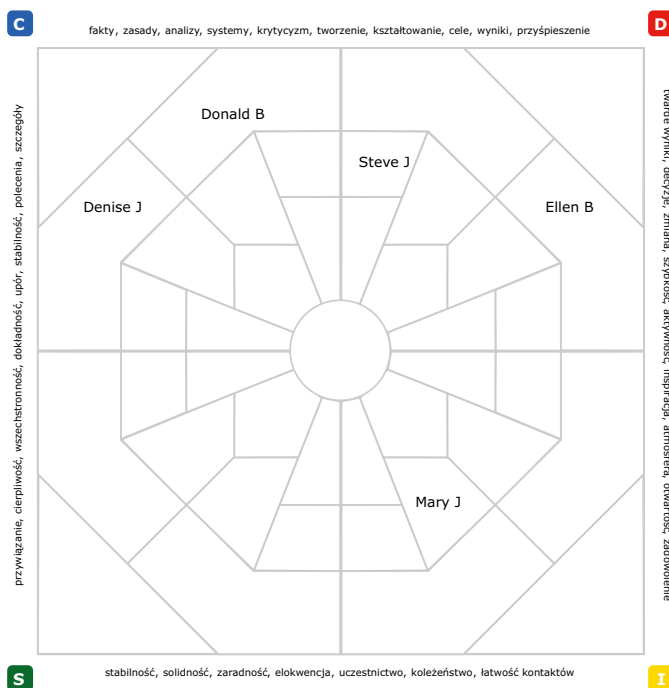
**Nastawienie na rywalizację – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z nastawieniem na rywalizację.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

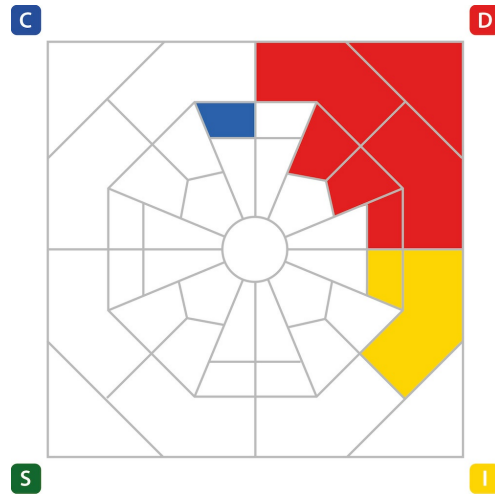
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

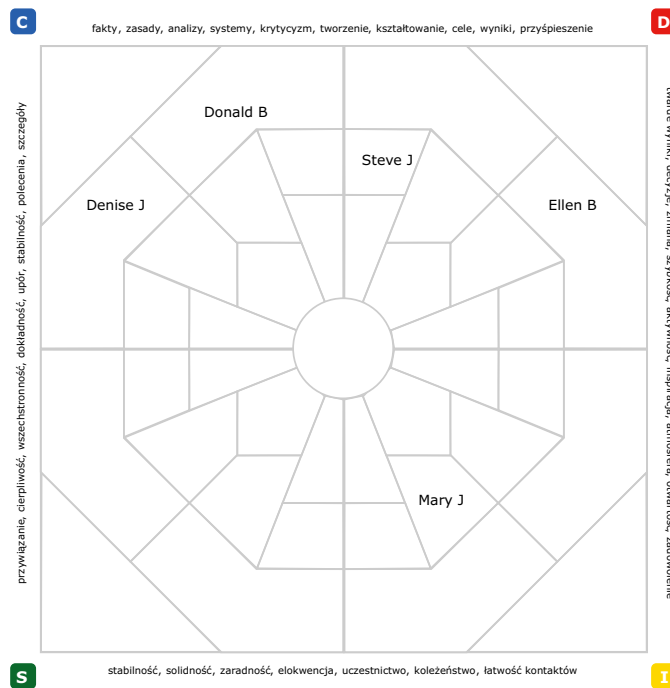
**Postrzeganie pieniędzy – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z postrzeganiem pieniędzy.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamentcie Extended DISC®.



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

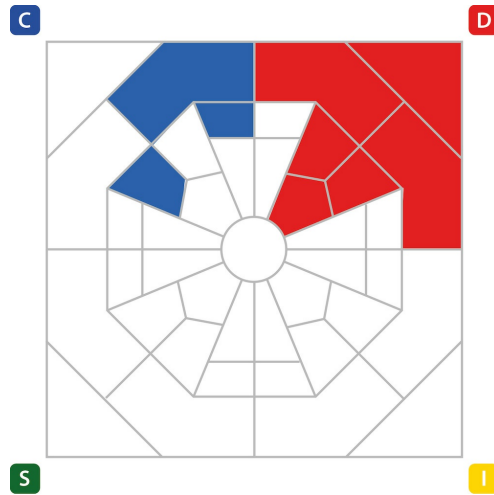
Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Dystans emocjonalny – zachowania wspierające kompetencje**

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z dystansem emocjonalnym.



**Członkowie zespołu**

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.

