

# FinxS® Sales 18 - Zespół (Wszystkie profile stanowisk)

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**

Aktywne poszukiwanie nowych potencjalnych klientów w celu zapewnienia ciągłości sprzedaży. Do działań prospectingowych należą: telefony "na zimno", zdobywanie rekomendacji, wykorzystywanie istniejących leadów oraz networking.

**Przejmowanie kontroli nad przebiegiem spotkania sprzedażowego**



**Prospecting - samodzielne szukanie nowych okazji do sprzedaży**



**Wykazywanie inicjatywy**



**Odważne proponowanie kolejnych działań**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Promowanie własnych pomysłów wśród innych**



**Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiązań**



**Aktywne tworzenie sieci kontaktów**



**Mówienie głównie o sobie**



**Telefonowanie "na zimno" w celu umawiania spotkań**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Aktywne i szybkie kontaktowanie się z klientem**



**Inspirowanie innych do nowej koncepcji zanim wszystkie dane zostaną przeanalizowane**



**Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian**



**Aktywne promowanie pomysłów**



**Podtrzymywanie żywej konwersacji z klientem**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Szybkie tworzenie nowych pomysłów i rozwiązań podczas spotkań sprzedażowych**



**Dopasowanie**

Twój profil  Profil stanowiska

Donald Banks: 28%

Ellen Barnes: 85%

Denise Jackson: 22%

Mary Jones: 92%

Steve Jones: 48%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Kwalifikowanie kontaktów**

Usystematyzowany proces dogłębnej weryfikacji, czy potencjalny klient ma rzeczywisty potencjał zakupowy.

**Zadawanie szczegółowych pytań by lepiej zrozumieć obraz całości**



**Podjęwanie szybkich decyzji w oparciu o szczegółowe informacje**



**Sprzedż złożonych rozwiązań, wymagających dostosowania produktu**



**Szybkie przechodzenie od analizy do działania**



**Jest zainteresowany tylko główną informacją**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Koncentracja na celu, a nie na tym by być lubianym**



**Gotowość do zadawania trudnych pytań potencjalnym klientom**



**Zadawanie bezpośrednich pytań na etapie kwalifikacji klienta**



**Zadawanie pytań by zrozumieć zarówno detale jak i obraz całości**



**Identyfikowanie i zgłaszanie obszarów do poprawy**





(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Przywiązuje dużą wagę do wpływu pojedynczych działań na cały wynik biznesowy**



**Przekładanie danych na cele i plany działania**



**Rozkładanie złożonych problemów na kolejne kroki**



**Zwraca uwagę na spójność treści wypowiedzi**



**Odkrywanie potrzeb klienta dzięki zadawaniu pytań**



□ Twój profil    ■ Profil stanowiska

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Dopasowanie**

Donald Banks: 73%

Ellen Barnes: 79%

Denise Jackson: 61%

Mary Jones: 37%

Steve Jones: 88%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---

---

---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

### Budowanie relacji

Budowanie, rozwijanie i utrzymywanie otwartej i pełnej zaufania atmosfery sprzyjającej szczerzej komunikacji i wymianie informacji.

#### Otwarte dzielenie się informacjami z klientem



#### Spokojne omawianie szczegółów podczas wspierania innych



#### Udzielanie specjalistycznej pomocy po dokładnym zbadaniu potrzeb



#### Zabieganie o długoterminowe relacje z klientami



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Szczególna dbałość o uprzejmość w relacjach z innymi**



**Komunikowanie w sposób przekonujący i pozytywny**



**Koncentracja na zaspokajaniu potrzeb klientów**



**Rozmawianie z klientami w uprzejmy sposób**



**Wsluchiwanie się w potrzeby klienta**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Prowadzenie klienta i tworzenie korzystnej atmosfery**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

**Omawianie i dbanie o potrzeby klienta**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

**Monitorowanie spraw, zagłębianie się w temat**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

**Utrzymywanie postawy zorientowanej na klienta**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

**Elastyczne podejście do klientów**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Zachęcanie innych do współudziału i zgłaszania pomysłów**



**Dopasowanie**

Twój profil     Profil stanowiska

Donald Banks: 25%

Ellen Barnes: 26%

Denise Jackson: 43%

Mary Jones: 57%

Steve Jones: 23%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Działanie zgodnie z procesem**

Sumienne i skrupulatne realizowanie usystematyzowanego procesu sprzedaży dla osiągnięcia większych sukcesów.

**Metodyczne postępowanie zgodnie z ustalonym procesem sprzedaży**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

**Systematyczne zarządzanie długotrwałymi i kompleksowymi cyklami sprzedaży**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

**Skupianie się na wybranym temacie**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%

**Prowadzenie długich i złożonych procesów sprzedaży**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Dokładne, krok po kroku informowanie klienta**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%

**Efektywne wykonywanie powtarzalnych czynności**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	<b>3</b>	4	<b>5</b>	80%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Spokojne i dokładne postępowanie zgodnie z procesem**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	<b>4</b>	<b>5</b>	90%
Ellen Barnes:	-5	<b>-4</b>	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	15%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Mary Jones:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%

**Podążanie do celu krok po kroku, zgodnie z planem**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	<b>3</b>	4	<b>5</b>	80%
Mary Jones:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Podkreślanie wagi stałych, powtarzalnych zwyczajów w codziennym życiu**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Ellen Barnes:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	<b>4</b>	<b>5</b>	90%
Mary Jones:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Konsekwentne trzymanie się procesu sprzedaży**



**Prospecting - systematyczne podejście do pozyskiwania nowych kontaktów**



**Wykazuje się cierpliwością przy wykonywaniu zadania**



**Zarządzanie długotrwałymi i kompleksowymi cyklami sprzedaży wymagającymi wytrwałości**



**Bez oporu wykonuje zadania rutynowe, pomaga innym**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Wytrwale zaangażowanie w zadanie aż do jego ukończenia**



**Dopasowanie**

Twój profil  Profil stanowiska

Donald Banks: 76%

Ellen Barnes: 22%

Denise Jackson: 91%

Mary Jones: 25%

Steve Jones: 64%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

### Orientacja na osiągnięcia

Potrzeba osiągania coraz wyższego poziomu działania oraz większych sukcesów. Ciągła potrzeba doskonalenia.

#### Koncentrowanie się wyłącznie na celach, faktach i szczegółach



#### Wymagający, stawiający wysokie cele



#### Bycie silnie motywowanym przez ambitne cele



#### Koncentrowanie się na celu, a nie na zdobywaniu sympatii klienta



#### Ciągłe poszukiwanie możliwości doskonalenia działań biznesowych



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Szybka analiza korzyści i zagrożeń**



**Okazywanie wytrwałości w pokonywaniu przeszkód i przekraczaniu celów**



**Monitorowanie wykonania planów i podejmowanie szybkich działań w razie potrzeby**



**Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany**



**Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Agresywne prowadzenie klienta do finalizacji sprzedaży**



**Zdecydowane zachęcanie potencjalnego klienta do podjęcia działania**



**Posuwanie procesu sprzedaży do przodu dla osiągnięcia własnego celu**



**Zorientowanie na przyszłość i potrzeba jej kreowania**



**Krótkie, zwięzłe kontakty zorientowane na konkretne cele**



□ Twój profil    ■ Profil stanowiska

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Dopasowanie**

Donald Banks: 63%

Ellen Barnes: 89%

Denise Jackson: 49%

Mary Jones: 45%

Steve Jones: 78%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---

---

---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Zdobywanie zaufania**

Tworzenie pozytywnego klimatu wokół sprzedaży oraz budowanie atmosfery zaufania, okazywanie szacunku i chęć zrozumienia odczuć klienta.

**Otwarte dzielenie się informacjami z klientem**



**Szanowanie opinii innych i zapewnianie wsparcia, którego oczekują**



**Unikanie konfliktów poprzez dopasowywanie się i kompromisy**



**Tłumaczenie wszystkich szczegółów dla uzyskania aprobaty i entuzjazmu**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Utrzymanie zadowolenia klienta dzięki udzielaniu wsparcia i częstym rozmowom**



**Traktowanie każdego indywidualnie jako wyjątkowej osoby**



**Dbłość o utrzymanie dobrych relacji w obsłudze klienta**



**Komunikowanie się z klientami w przyjazny sposób**



**Nawiązywanie pozytywnej relacji z klientem**





(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Zarządzanie relacjami z obecnymi klientami poprzez osobisty kontakt**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

**Poszukiwanie kompromisowych rozwiązań**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

**Podtrzymywanie zaufania klientów**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

**Dbłość o zaspokajanie potrzeb klienta w długofalowych relacjach**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

**Budowanie relacji w oparciu o zaufanie i komunikację**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Koncentrowanie się na kliencie niezależnie od sytuacji**



**Dopasowanie**

Twój profil     Profil stanowiska

Donald Banks: 23%

Ellen Barnes: 24%

Denise Jackson: 41%

Mary Jones: 64%

Steve Jones: 21%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Kontrolowanie procesu sprzedaży**

Branie odpowiedzialności za każdy krok w procesie sprzedaży poprzez wyraźne definiowanie i uzgadnianie wszystkich kroków i ich możliwych rezultatów z potencjalnym klientem. Celem jest wspomaganie potencjalnego klienta w drodze do podjęcia decyzji.

**Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu**



**Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania**



**Posuwanie procesu sprzedaży do przodu dla osiągnięcia własnego celu**



**Motywowanie klienta nastawione na konkretny cel**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Wpływanie na innych poprzez podkreślanie wagi celów**



**Odważne proponowanie kolejnych działań**



**Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową**



**Zdecydowane prowadzenie klienta przez kolejne etapy procesu sprzedaży**



**Gotowość do próbowania nowych sposobów działania**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiązań**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

**Orientacja na realizację celu sprzedażowego z jednoczesnym uwzględnieniem potrzeb klienta**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

**Kontrolowanie by spotkanie sprzedażowe zakończyło się planem działania**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

**Inspirowanie innych do przekraczania własnych ograniczeń**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

**Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Ukierunkowanie na finalizację sprzedaży bez naciskania klienta**



**Dopasowanie**

Twój profil     Profil stanowiska

Donald Banks: 34%

Ellen Barnes: 88%

Denise Jackson: 24%

Mary Jones: 77%

Steve Jones: 59%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Radzenie sobie z obiekcjami**

Skuteczne radzenie sobie z wypowiedziami i pytaniami potencjalnych klientów sugerującymi, że nie są oni chętni do zakupu w danym momencie.

**Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany**



**Szybkie ucinanie rozmów, które nie prowadzą do celu**



**Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową**



**Negocjowanie z nastawieniem na cel**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Wykazywanie inicjatywy w trudnych sytuacjach z klientem**



**Radzenie sobie z obiekcjami tak by potencjalny klient spojrzął na problem inaczej**



**Prowokowanie klienta do ponownego przemyślenia swojej opinii**



**Zdecydowane prowadzenie klienta przez kolejne etapy procesu sprzedaży**



**Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia**





(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiązań**



**Orientacja na realizację celu sprzedażowego z jednoczesnym uwzględnieniem potrzeb klienta**



**Zadawanie pytań pomagających w wykreowaniu własnych pomysłów na rozwiązanie problemu**



**Promowanie własnych pomysłów wśród innych**



**Promowanie z entuzjazmem swoich idei nawet w sytuacji napotkania oporu**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian**



**Dopasowanie**

Twój profil     Profil stanowiska

Donald Banks: 35%

Ellen Barnes: 91%

Denise Jackson: 24%

Mary Jones: 77%

Steve Jones: 61%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Skuteczne zadawanie pytań**

Ustrukturyzowane i skuteczne zadawanie wnikliwych pytań w celu ujawnienia prawdziwych problemów i wyzwań stojących przed klientem. Pytania są wykorzystywane nie tylko w celu ułatwienia klientowi przekazania ważnych informacji pozwalających odkryć, czy dany produkt może rozwiązać jego problem, ale również w celu wsparcia go w samodzielnym rozpoznaniu wcześniej niewykrytych problemów.

**Zadawanie szczegółowych pytań by lepiej zrozumieć obraz całości**



**Skupianie się wyłącznie na wybranych celach**



**Gotowość do zadawania trudnych pytań potencjalnym klientom**



**Jest zainteresowany tylko główną informacją**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Szybka analiza korzyści i zagrożeń**



**Całościowe spojrzenie na potrzeby rozwojowe organizacji**



**Kreowanie wielu różnorodnych sposobów rozwiązania danego problemu**



**Zadawanie bezpośrednich pytań na etapie kwalifikacji klienta**



**Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Prowokowanie klienta do ponownego przemyślenia swojej opinii**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Denise Jackson:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	<b>3</b>	4	<b>5</b>	80%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Denise Jackson:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Identyfikowanie i zgłaszanie obszarów do poprawy**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Wykorzystanie logiki rozumowania danej osoby w celu zakwestionowania tego co ta osoba mówi**

Donald Banks:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	<b>4</b>	<b>5</b>	90%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Prowokowanie innych do zmiany opinii**



**Dopasowanie**

Twój profil     Profil stanowiska

Donald Banks: 64%

Ellen Barnes: 91%

Denise Jackson: 47%

Mary Jones: 46%

Steve Jones: 77%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Aktywne słuchanie**

Aktywne słuchanie i wyraźne staranie, by zrozumieć sens słów potencjalnego klienta.

**Udzielanie specjalistycznej pomocy po dokładnym zbadaniu potrzeb**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%

**Uważne słuchanie i zadawanie doprecyzowujących pytań**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Ellen Barnes:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Steve Jones:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%

**Utrzymanie zadowolenia klienta dzięki udzielaniu wsparcia i częstym rozmowom**

Donald Banks:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Steve Jones:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%

**Dostosowywanie swojego podejścia do różnych osób**

Donald Banks:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Steve Jones:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%

**Aktywne słuchanie i bezpośrednie komunikowanie się z klientami**

Donald Banks:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Denise Jackson:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Steve Jones:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Uczenie się poprzez aktywny udział w sesji szkoleniowej**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

**Cierpliwe wysłuchiwanie klienta**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

**Zachęca innych do mówienia poprzez aktywne słuchanie i okazywanie zainteresowania**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

**Otwartość na słuchanie nowych pomysłów**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

**Zachęcanie innych do współdziałania i zgłaszania pomysłów**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Słucha chętnie i z zaangażowaniem**



**Odczytywanie emocji innych, nawet tych niewypowiedzianych**



**Aktywne słuchanie potrzeb klienta**



**Aktywne i uważne słuchanie w celu pełnego zrozumienia**



**Wyczuwanie emocji innych ludzi nawet gdy nie są wprost wyrażane**



□ Twój profil    ■ Profil stanowiska

**(Nazwa zespołu)**

Organizacja:

Data:

**(Organizacja)**

**11.05.2021**

**Dopasowanie**

Donald Banks: 25%

Ellen Barnes: 26%

Denise Jackson: 41%

Mary Jones: 60%

Steve Jones: 23%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---

---

---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Myślenie krytyczne**

Proces polegający na aktywnej i umiejętnej konceptualizacji, wykorzystaniu, analizie, syntezie i ocenie informacji by ocenić, czy istnieje związek między potrzebami klienta a rozwiązaniem proponowanym przez sprzedawcę.

**Szuka powiązań pomiędzy szczegółami a całością zagadnienia**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

**Gromadzenie, analizowanie i wykorzystywanie danych z wielu źródeł, aby zrozumieć otoczenie**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

**Ciągle podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

**Zachęcanie innych do większej koncentracji na szczegółach podczas burzy mózgów**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Gotowość do zadawania trudnych pytań potencjalnym klientom**



**Szybka analiza korzyści i zagrożeń**



**Kreowanie wielu różnorodnych sposobów rozwiązania danego problemu**



**Szybkie przechodzenie od analizy do działania**



**Jest zdolny do natychmiastowego kwestionowania wypowiedzi**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Wpływanie na innych poprzez racjonalnie uargumentowane propozycje biznesowe**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Zadawanie pytań by zrozumieć zarówno detale jak i obraz całości**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	<b>4</b>	<b>5</b>	90%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	<b>4</b>	<b>5</b>	90%
Mary Jones:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%

**Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Przekładanie danych na cele i plany działania**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%

**Rozkładanie złożonych problemów na kolejne kroki**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Zwraca uwagę na spójność treści wypowiedzi**



**Dopasowanie**

Twój profil  Profil stanowiska

Donald Banks: 79%

Ellen Barnes: 77%

Denise Jackson: 66%

Mary Jones: 33%

Steve Jones: 85%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

### Inicjatywa

Dążenie do osiągnięć i sukcesu, któremu towarzyszy motywacja, determinacja i wewnętrzny zapał do ciągłego zwiększania poziomu wydajności.

#### Mocny nacisk na szczegółowe kwestie i usprawnianie ich



#### Ciągle podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji



#### Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu



#### Bycie silnie motywowanym przez ambitne cele



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Podejmowanie intensywnych działań dla uruchomienia nowych możliwości biznesowych**



**Okazywanie wytrwałości w pokonywaniu przeszkód i przekraczaniu celów**



**Podejmowanie "twardych" i niepopularnych decyzji**



**Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany**



**Nieustanne dążenia do osiągnięcia wyższego poziomu wykonania**





(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Podjęcie inicjatywy by osiągnąć cel**



**Wykazywanie inicjatywy**



**Zwiększanie tempa działań by uporać się ze zmianą**



**Niezależne działanie bez instrukcji**



**Angażowanie się i podejmowanie działań w sytuacji kryzysowej**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Promowanie i forsowanie pomysłów**



**Dopasowanie**

Donald Banks: 58%

Ellen Barnes: 89%

Denise Jackson: 44%

Mary Jones: 50%

Steve Jones: 76%

Twój profil  Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Prezentowanie rozwiązań**

Umiejętne i przekonujące przedstawianie jak proponowane rozwiązanie pomoże klientowi efektywnie rozwiązać jego problem.

**Konkretne i rzeczowe kontakty z klientami**



**Wpływanie na innych poprzez podkreślanie wagi celów**



**Odważne wyrażanie własnego zdania i pomysłów klientowi**



**Prezentowanie w sposób efektywny, angażujący i skoncentrowany na celu**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Upraszczenie złożonych kwestii**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

**Występowanie przed dużymi i zróżnicowanymi grupami**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

**Obrazowe prezentowanie długoterminowych skutków zmiany**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

**Sprzedawanie pomysłów wykorzystując fakty i dane**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

**Aktywne zadawanie pytań i zgłaszanie nowych pomysłów**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Przedstawianie atrakcyjnej wizji przyszłości, z którą inni chcieliby się identyfikować**



**Inspirowanie innych do przekraczania własnych ograniczeń**



**Inspirowanie innych do nowej koncepcji zanim wszystkie dane zostaną przeanalizowane**



**Zachęcanie do pozytywnych zmian, kreowanie ekscytacji**



**Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Pozytywne wpływanie na klienta z nastawieniem na własny cel.**



**Dopasowanie**

Twój profil  Profil stanowiska

Donald Banks: 34%

Ellen Barnes: 88%

Denise Jackson: 25%

Mary Jones: 83%

Steve Jones: 55%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Efektywne wykorzystanie czasu**

Zdolność efektywnego i produktywnego wykorzystywania swojego czasu w pracy. Jest to proces organizowania i planowania tego, jak produktywnie rozdzielić czas pomiędzy poszczególne działania sprzedażowe.

**Komunikowanie szczegółów w sposób zorientowany na cel**



**Konkretne i rzeczowe kontakty z klientami**



**Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu**



**Skupianie się wyłącznie na wybranych celach**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Szybkie, zdecydowane działania w obliczu niespodziewanych zmian**



**Skupianie się na priorytetowych zadaniach**



**Intuicyjne uzupełnianie obrazu całości o niezbędne detale**



**Szybkie ucinanie rozmów, które nie prowadzą do celu**



**Zdecydowane zachęcanie potencjalnego klienta do podjęcia działania**





(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Szybkie podejmowanie decyzji w oparciu o cel**



**Podejmowanie szybkich działań w momentach stagnacji**



**Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiązań**



**Jednoczesne uczestnictwo w kilku różnych projektach**



**Żywa, inspirująca sprzedaż bezpośrednia, krótkie relacje**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Chętne odpowiadanie na pytania o szczegóły**



**Dopasowanie**

Twój profil     Profil stanowiska

Donald Banks: 59%

Ellen Barnes: 94%

Denise Jackson: 39%

Mary Jones: 53%

Steve Jones: 70%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Radzenie sobie z niepowodzeniami**

Zdolność otrząśnięcia się z niepowodzeń i strat przy jednoczesnym budowaniu odporności i rozwijaniu umiejętności radzenia sobie z przeciwnościami.

**Łatwość podejmowania dużego ryzyka**



**Szybkie podejmowanie ryzykownych decyzji**



**Odważne podejmowanie kolejnych działań nawet gdy poprzednie zakończyły się niepowodzeniem**



**Wyraża swoją opinię niezależnie od wszystkiego**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Intuicyjne uzupełnianie obrazu całości o niezbędne detale**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	<b>-1</b>	0	1	2	3	4	<b>5</b>	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Odwaga do zaangażowania w nowych dziedzinach**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Podejmowanie ryzykownych i odważnych decyzji pod presją**

Donald Banks:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	<b>4</b>	<b>5</b>	90%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	<b>3</b>	4	<b>5</b>	80%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	<b>3</b>	4	<b>5</b>	80%

**Podejmowanie spontanicznych, ryzykownych decyzji**

Donald Banks:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	<b>4</b>	<b>5</b>	90%
Denise Jackson:	-5	-4	<b>-3</b>	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	<b>4</b>	<b>5</b>	90%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

**Podejmowanie ryzyka w kryzysowych sytuacjach**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	<b>-2</b>	-1	0	1	2	3	4	<b>5</b>	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	<b>1</b>	2	3	4	<b>5</b>	55%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	<b>2</b>	3	4	<b>5</b>	65%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Angażowanie się i podejmowanie działań w sytuacji kryzysowej**



**Okazywanie entuzjazmu w stosunku do nowych celów**



**Szukanie nowych sposobów wykonywania rutynowych działań**



**Chęć próbowania nowych aktywności**



**Wywieranie wpływu na zmianę negatywnego nastawienia na pozytywne**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Otwartość na nowe doświadczenia, pomysły i kulturę**



**Dopasowanie**

Twój profil  Profil stanowiska

Donald Banks: 51%

Ellen Barnes: 93%

Denise Jackson: 33%

Mary Jones: 59%

Steve Jones: 64%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Nastawienie na rywalizację**

Silne pragnienie, by być lepszym i bardziej skutecznym od innych oraz by nigdy nie odnosić porażek. Stałe i wytrwałe dążenie do podnoszenia poziomu swojej wydajności tak, by zwyciężyć za wszelką cenę.

**Ciągle podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji**



**Dążenie do perfekcji poprzez ciągle usprawnianie**



**Przejmowanie kontroli w sytuacji presji**



**Stawianie wymagań i nieustanne tworzenie nowych możliwości**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Ciągle poszukiwanie możliwości doskonalenia działań biznesowych**



**Zdecydowane reagowanie na opór w zmianie**



**Działanie w środowisku ostrej rywalizacji**



**Aktywne poszukiwanie całkowicie nowych rozwiązań**



**Utrzymywanie organizacji na drodze ciągłego udoskonalania**





(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Proponowanie innowacji i testowanie nowości w poszukiwaniu ulepszeń**



**Proponowanie nieszablonowych decyzji i rozwiązań**



**Koncentrowanie się na wygrywaniu**



**Stawianie maksymalnie wysokich wymagań**



**Aktywne kierowanie procesem podejmowania decyzji**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Dążenie do osiągnięcia rezultatów również pod presją**



**Dopasowanie**

Twój profil     Profil stanowiska

Donald Banks: 67%

Ellen Barnes: 86%

Denise Jackson: 49%

Mary Jones: 40%

Steve Jones: 83%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Potrzymanie pieniędzy**

Obiektywne i pozbawione emocji poglądy i przekonania dotyczące pieniędzy. Są one postrzegane jako obfity zasób używany do pomiaru wydajności i wartości produktu.

**Podkreślanie wartości własnych produktów i usług w komunikacji z klientem**



**Konkretne i rzeczowe kontakty z klientami**



**Wyraża swoją opinię niezależnie od wszystkiego**



**Przekazywanie klientowi faktów wprost i bezpośrednia informacja zwrotna**



**Zachowanie spokoju i pewności siebie w sytuacji oporu klienta**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Jest zainteresowany tylko główną informacją**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

**Wpływanie na innych poprzez racjonalnie uargumentowane propozycje biznesowe**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

**Odważne wyrażanie własnego zdania i pomysłów klientowi**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

**Rzeczowy i bezpośredni styl porozumiewania się**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

**Odważne proponowanie kolejnych działań**

Donald Banks:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ellen Barnes:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Denise Jackson:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mary Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Steve Jones:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia**



**Przywiązuje dużą wagę do wpływu pojedynczych działań na cały wynik biznesowy**



**Tłumaczenie klientowi struktury kosztów w przejrzysty i logiczny sposób**



**Aktywne i szybkie kontaktowanie się z klientem**



**Tłumaczenie klientowi wartości dodanej, za którą płaci**



□ Twój profil    ■ Profil stanowiska

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Dopasowanie**

Donald Banks: 61%

Ellen Barnes: 90%

Denise Jackson: 46%

Mary Jones: 52%

Steve Jones: 75%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---

---

---

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Dystans emocjonalny**

Umiejętność unikania angażowania emocji, swoich lub klienta w proces sprzedaży. Chroni to sprzedawcę przed reagowaniem w sposób emocjonalny w miejsce obiektywnego i racjonalnego.

**Nie okazywanie emocji i zachowanie spokoju w trudnych sytuacjach**



**Podkreślanie wartości własnych produktów i usług w komunikacji z klientem**



**Komunikowanie szczegółów w sposób zorientowany na cel**



**Całkowita koncentracja na zadaniu, bez rozpraszania się**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Koncentrowanie się na faktach**



**Mówienie wprost z nastawieniem na cel**



**Przekazywanie klientowi faktów wprost i bezpośrednia informacja zwrotna**



**Zachowanie spokoju i pewności siebie w sytuacji oporu klienta**



**Ocenianie innych w oparciu o fakty i twarde dane**





(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Wpływanie na innych poprzez racjonalnie uargumentowane propozycje biznesowe**



**Posuwanie procesu sprzedaży do przodu dla osiągnięcia własnego celu**



**Koncentruje się na kluczowych informacjach**



**Sprzedawanie pomysłów wykorzystując fakty i dane**



**Dążenie do równowagi między relacjami, a zadaniami**



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)

11.05.2021

**Dążenie do kolejnego kroku w procesie sprzedaży**



**Dopasowanie**

Twój profil     Profil stanowiska

Donald Banks: 75%

Ellen Barnes: 72%

Denise Jackson: 64%

Mary Jones: 38%

Steve Jones: 74%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

---



---



---