FinxS® Sales 18 - Zespół (Wszystkie tabele dopasowania kompetencji)

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

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

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.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Prospecting - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Przejmowanie kontroli nad przebiegiem spotkania sprzedażowego			1	1			1		1	1	1,20
Prospecting - samodzielne szukanie nowych okazji do sprzedaży			1		1	1			1	1	1,20
Wykazywanie inicjatywy			1	1			1		1	1	1,20
Odważne proponowanie kolejnych działań			1	1			1		1	1	1,20
Promowanie własnych pomysłów wśród innych			1	1			1	1		1	1,00
Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiazań			2			1	1			1	0,40
Aktywne tworzenie sieci kontaktów			1	2					2		0,20
Mówienie głównie o sobie			1	1	1				1	1	0,60
Telefonowanie "na zimno" w celu umawiania spotkań			1		2			1		1	0,60
Aktywne i szybkie kontaktowanie się z klientem				1	2			1		1	0,80
Inspirowanie innych do nowej koncepcji zanim wszystkie dane zostaną przeanalizowane			1	1	1				1	1	0,60
Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian				1		2	1			1	1,40
Aktywne promowanie pomysłów			1	1	1	1				1	0,00
Podtrzymywanie żywej konwersacji z klientem			1	1	1	1				1	0,00
Szybkie tworzenie nowych pomysłów i rozwiązań podczas spotkań sprzedażowych				2		1	1			1	0,80

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.

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania chętnie szuka nowych potencjalnych klientów i kontaktuje się z nimi. Koncentrują się na zdobywaniu nowych udziałów w rynku tradycyjną "pracą w terenie"; kontaktowanie się, kontaktowanie się i kontaktowanie się z potencjalnymi klientami. Powstaje wiele nowych pomysłów i jest testowanych oraz wiele aktywnej komunikacji z potencjalnymi klientami.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania zwraca uwagę na istniejących klientów i/lub działania wspierające i administracyjne, a nie na aktywne poszukiwanie i nawiązywanie kontaktu z potencjalnymi klientami. Potrafią dobrze reagować na potrzeby obecnych klientów i zazwyczaj preferują znane sposoby działania.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Kwalifikowanie kontaktów - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Zadawanie szczegółowych pytań by lepiej zrozumieć obraz całości				1		1	1		2		1,80
Podejmowanie szybkich decyzji w oparciu o szczegółowe informacje			1					1	2	1	2,60
Sprzedaż złożonych rozwiązań, wymagających dostosowania produktu			1				1		2	1	2,40
Szybkie przechodzenie od analizy do działania			1					1	1	2	2,80
Jest zainteresowany tylko główną informacją				1			1		2	1	2,60
Koncentracja na celu, a nie na tym by być lubianym				1			1		2	1	2,60
Gotowość do zadawania trudnych pytań potencjalnym klientom				1				1	2	1	2,80
Zadawanie bezpośrednich pytań na etapie kwalifikacji klienta				1	1	1		1		1	1,20
Zadawanie pytań by zrozumieć zarówno detale jak i obraz całości				1		1			2	1	2,40
Identyfikowanie i zgłaszanie obszarów do poprawy				1		2	1			1	1,40
Przywiązuje dużą wagę do wpływu pojedynczych działań na cały wynik biznesowy				1	1	1		1		1	1,20
Przekładanie danych na cele i plany działania						2	2			1	2,20
Rozkładanie złożonych problemów na kolejne kroki						4				1	1,80
Zwraca uwagę na spójność treści wypowiedzi					1	2	1			1	1,60
Odkrywanie potrzeb klienta dzięki zadawaniu pytań			1	1		2				1	0,40

Kwalifikowanie kontaktów

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania jest bardzo kreatywny w zrozumieniu, gdzie i jak może dotrzeć do potencjalnych klientów o największym potencjale biznesowym. Zadają dobre pytania i nie tracą czasu na potencjalnych klientów, którzy nigdy nie zostaną dobrymi klientami. Ich sprzedaż na klienta jest wysoka i tracą bardzo niewielu klientów.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania chętnie dzieli się informacjami z dużą liczbą potencjalnych klientów; kontaktują się z wieloma i „rozpowszechniają wiedzę". Dostarczają potencjalnym klientom informacji, o które proszą. Są generalnie lubiani przez potencjalnych klientów, ponieważ nie popędzają ich, ale dają czas na podjęcie decyzji.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Budowanie relacji - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Otwarte dzielenie się informacjami z klientem			1	1	1	1	1				-0,60
Spokojne omawianie szczegółów podczas wspierania innych			2		1	1	1				-0,80
Udzielanie specjalistycznej pomocy po dokładnym zbadaniu potrzeb				2	1	1	1				-0,40
Zabieganie o długoterminowe relacje z klientami			2	2			1				-1,60
Szczególna dbałość o uprzejmość w relacjach z innymi			3		1	1					-1,80
Komunikowanie w sposób przekonujący i pozytywny			1	2	1					1	-0,60
Koncentracja na zaspokajaniu potrzeb klientów			1	2	1	1					-1,40
Rozmawianie z klientami w uprzejmy sposób			1	2	1	1					-1,40
Wsłuchiwanie się w potrzeby klienta				3	1	1					-1,20
Prowadzenie klienta i tworzenie korzystnej atmosfery		1	1	2					1		-1,40
Omawianie i dbanie o potrzeby klienta			1	2	1	1					-1,40
Monitorowanie spraw, zagłębianie się w temat				3	1	1					-1,20
Utrzymywanie postawy zorientowanej na klienta			1	3		1					-1,60
Elastyczne podejście do klientów			1	2	1	1					-1,40
Zachęcanie innych do współudziału i zgłaszania pomysłów			1	2	1					1	-0,60

Budowanie relacji

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedażowy z wysokim średnim wynikiem dopasowania jest bardzo lubiany przez swoich klientów. Komunikacja przebiega dobrze w obu kierunkach, a klienci ufają sprzedawcom i ich organizacji. Mogą wykorzystywać swoich klientów jako źródła poleceń i referencji. Nie muszą zwracać szczególnej uwagi na zwiększanie lojalności klientów.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania zwykle traktuje swoich klientów jedynie jako źródło dochodu. Nie są zbyt elastyczni w stosunku do klientów, ale mają skłonność do przyjmowania postawy "bierz to lub do widzenia". Zapewne osiągną maksymalną marżę klienta, a sam zespół sprzedaży nie traci czasu na niepotrzebną komunikację z klientami.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Działanie zgodnie z procesem - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Metodyczne postępowanie zgodnie z ustalonym procesem sprzedaży			1	1			1		1	1	1,20
Systematyczne zarządzanie długotrwałymi i kompleksowymi cyklami sprzedaży			1	1			1		1	1	1,20
Skupianie się na wybranym temacie			1	1				1		2	1,60
Prowadzenie długich i złożonych procesów sprzedaży			1	1				1		2	1,60
Dokładne, krok po kroku informowanie klienta				2	1	1	1				-0,40
Efektywne wykonywanie powtarzalnych czynności				1	1	1	1	1			0,60
Spokojne i dokładne postępowanie zgodnie z procesem		1	1			1			1	1	0,60
Podążanie do celu krok po kroku, zgodnie z planem			2			1	1	1			0,00
Podkraślanie wagi stałych, powtarzalnych zwyczajów w codziennym życiu			1	1			2		1		0,60
Konsekwentne trzymanie się procesu sprzedaży			2				1	1		1	0,80
Prospecting - systematyczne podejście do pozyskiwania nowych kontaktów			2				1	1		1	0,80
Wykazuje się cierpliwością przy wykonywaniu zadania			2				1	1		1	0,80
Zarządzanie długotrwałymi i kompleksowymi cyklami sprzedaży wymagajacymi wytrwałości			1	1				1	1	1	1,40
Bez oporu wykonuje zadania rutynowe, pomaga innym				3	1	1					-1,20
Wytrwałe zaangażowanie w zadanie aż do jego ukończenia				1	1				3		1,80

Działanie zgodnie z procesem

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania daje swojemu menedżerowi możliwość planowania z wyprzedzeniem, nawet bardzo szczegółowo. Możesz spodziewać się, że wszystko wydarzy się zgodnie z planem. W bardzo niewielu przypadkach menedżer będzie musiał wkroczyć i podjąć działania naprawcze. Istnieje minimalna potrzeba stworzenia dodatkowych kontroli, ponieważ zespół sprzedaży prawdopodobnie będzie wykonywał raporty zgodnie z oczekiwaniami.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania szybko dostosowuje się do zmieniających się okoliczności. Są stale wyczuleni na zmieniające się kierunki i tak naprawdę cenią sobie osiągnięcie celu w niespotykany dotąd sposób. Potencjalni klienci mogą w najlepszym przypadku postrzegać ich jako bardzo dostosowujących się i chętnych do negocjowania umowy. Nie pozwalają, by reguły i biurokracja przeszkodziły im w osiągnięciu porozumienia.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Orientacja na osiągnięcia - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Koncentrowanie się wyłącznie na celach, faktach i szczegółach				1	1					3	2,40
Wymagający, stawiający wysokie cele					1	1		1	1	1	2,40
Bycie silnie motywowanym przez ambitne cele				1	1	1	1			1	1,00
Koncentrowanie się na celu, a nie na zdobywaniu sympatii klienta				1				1	2	1	2,80
Ciągłe poszukiwanie możliwości doskonalenia działań biznesowych			1			1				3	2,60
Szybka analiza korzyści i zagrożeń				1				1	1	2	3,00
Okazywanie wytrwałości w pokonywaniu przeszkód i przekraczaniu celów			1				1		1	2	2,60
Monitorowanie wykonania planów i podejmowanie szybkich działań w razie potrzeby			1				1	1	1	1	2,20
Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany				1	1	1		1		1	1,20
Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania			1		1	1	1			1	0,80
Agresywne prowadzenie klienta do finalizacji sprzedaży			1	1			1		2		1,00
Zdecydowane zachęcanie potencjalnego klienta do podjęcia działania			1		1		1		1	1	1,40
Posuwanie procesu sprzedaży do przodu dla osiągnięcia własnego celu			1	1		1	1			1	0,60
Zorientowanie na przyszłość i potrzeba jej kreowania				1	1	1	1			1	1,00
Krótkie, zwięzłe kontakty zorientowane na konkretne cele			1	1	1				1	1	0,60

Orientacja na osiągnięcia

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania dobrze reaguje na wysokie cele. Wymagają pewnej swobody w osiąganiu celów, a także pewnej nagrody połączonej z możliwością sięgania po jeszcze wyższe cele. Zespół zarządza się samodzielnie i potrzebuje jedynie wskazówek od menedżera. Konkurencja wewnętrzna może służyć jako dodatkowy czynnik motywujący.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania ma cierpliwość do obsługi klientów. Swoje działania opierają bardziej na długoterminowych relacjach niż natychmiastowych wynikach finansowych. Prawdopodobnie będą współpracować, dzieląc się informacjami i pozytywnie reagując na współpracę przy projektach sprzedażowych.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Zdobywanie zaufania - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Otwarte dzielenie się informacjami z klientem			1	1	1	1	1				-0,60
Szanowanie opinii innych i zapewnianie wsparcia, którego oczekują			1	1	2		1				-1,00
Unikanie konfliktów poprzez dopasowywanie się i kompromisy			2	1	1		1				-1,40
Tłumaczenie wszystkich szczegółów dla uzyskania aprobaty i entuzjazmu				1	2	2					-0,40
Utrzymanie zadowolenia klienta dzięki udzielaniu wsparcia i częstym rozmowom				3		1	1				-0,60
Traktowanie każdego indywidualnie jako wyjątkowej osoby		1	3							1	-1,60
Dbałość o utrzymanie dobrych relacji w obsłudze klienta		1	1	2			1				-1,80
Komunikowanie się z klientami w przyjazny sposób	1	1	2							1	-2,00
Nawiązywanie pozytywnej relacji z klientem		1		3				1			-1,40
Zarządzanie relacjami z obecnymi klientami poprzez osobisty kontakt		1	1	2						1	-1,20
Poszukiwanie kompromisowych rozwiązań			2	2			1				-1,60
Podtrzymywanie zaufania klientów				3	1	1					-1,20
Dbałość o zaspokajanie potrzeb klienta w długofalowych relacjach			1	2	1	1					-1,40
Budowanie relacji w oparciu o zaufanie i komunikację		1	3						1		-1,80
Koncentrowanie się na kliencie niezależnie od sytuacji			2	1	1	1					-1,60

Zdobywanie zaufania

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania składa się z harmonijnych, przyjemnych i łatwych do zadowolenia osób, które zachowują się w ten sam sposób w stosunku do swoich klientów. Lubią zadowolić klientów i są gotowi dołożyć dodatkowych starań, by zapewnić wszystkim pozytywne nastawienie do produktu/usługi. Większość ich klientów uważa, że otrzymują dobrą wartość.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania ma odwagę komunikować swoim klientom to, co należy przekazać. Nie przeszkadza im powiedzenie klientowi, że „możemy nie być idealnie dopasowani" lub „to, o co prosisz, nie jest rozsądne". Są dumni ze swojego produktu/usługi i firmy i nie są skłonni naginać wszystkiego, czego chce klient.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Kontrolowanie procesu sprzedaży - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu				1		1		1		2	2,40
Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania			1		1	1	1			1	0,80
Posuwanie procesu sprzedaży do przodu dla osiągnięcia własnego celu			1	1		1	1			1	0,60
Motywowanie klienta nastawione na konkretny cel			1	1		1		1		1	0,80
Wpływanie na innych poprzez podkreślanie wagi celów			1	1			1		2		1,00
Odważne proponowanie kolejnych działań			1	1			1		1	1	1,20
Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową				1	1		1	1	1		1,20
Zdecydowane prowadzenie klienta przez kolejne etapy procesu sprzedaży			1		1		1	1		1	1,20
Gotowość do próbowania nowych sposobów działania					2		2			1	1,40
Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiazań			2			1	1			1	0,40
Orientacja na realizacje celu sprzedażowego z jednoczesnym uwzględnieniem potrzeb klienta			2			1	1			1	0,40
Kontrolowanie by spotkanie sprzedażowe zakończyło się planem działania				2			2		1		0,80
Inspirowanie innych do przekraczania własnych ograniczeń			1	2					1	1	0,40
Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian				1		2	1			1	1,40
Ukierunkowanie na finalizację sprzedaży bez naciskania klienta			2		1	1				1	-0,20

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.

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedażowy z wysokim średnim wynikiem dopasowania składa się z niezależnych osób, które po zapoznaniu się z produktem/usługą i parametrami, w ramach których mogą działać, kontrolują proces sprzedaży bez konieczności stałego wsparcia. Menedżer może potrzebować skupić się na monitorowaniu wyników różnych projektów sprzedażowych i musi być dostępny tylko w razie potrzeby.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania ma cierpliwość do słuchania klientów i omawiania interesujących ich tematów. Są cierpliwi w kwestii perspektyw i uwzględniają wszystkie wymagane aspekty. Nie ograniczają ich przepisy dotyczące tego, co należy zrobić dalej. Po spotkaniu z tymi sprzedawcami potencjalni klienci często czują, że oni i ich organizacja dbają o nich jako o klientów.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Radzenie sobie z obiekcjami - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany				1	1	1		1		1	1,20
Szybkie ucinanie rozmów, które nie prowadzą do celu				1	1		2			1	1,20
Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową				1	1		1	1	1		1,20
Negocjowanie z nastawieniem na cel				2			1		2		1,20
Wykazywanie inicjatywy w trudnych sytuacjach z klientem			1	1			1		2		1,00
Radzenie sobie z obiekcjami tak by potencjalny klient spojrzał na problem inaczej			1	1		1			1	1	1,00
Prowokowanie klienta do ponownego przemyślenia swojej opinii			1		1		1	1		1	1,20
Zdecydowane prowadzenie klienta przez kolejne etapy procesu sprzedaży			1		1		1	1		1	1,20
Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia				1	1	1	1			1	1,00
Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiazań			2			1	1			1	0,40
Orientacja na realizacje celu sprzedażowego z jednoczesnym uwzględnieniem potrzeb klienta			2			1	1			1	0,40
Zadawanie pytań pomagających w wykreowaniu własnych pomysłów na rozwiązanie problemu			1	1			1	1		1	1,00
Promowanie własnych pomysłów wśród innych			1	1			1	1		1	1,00
Promowanie z entuzjazmem swoich idei nawet w sytuacji napotkania oporu			1		2				1	1	0,80
Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian				1		2	1			1	1,40

Radzenie sobie z obiekcjami

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania ma potencjał, aby znaleźć wymagane informacje, które pozwolą połączyć ich produkt/usługę z potrzebami klienta, tak aby byli przekonani, że ich obawy zostały uwzględnione. Potrafią też stworzyć bardzo profesjonalny wizerunek swojej firmy. Sprawiają wrażenie dumnych z tego, co robią i jak bardzo są profesjonalni.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania dobrze dostosowuje się do potrzeb potencjalnych klientów i klientów. Słuchają i pokazują, że wierzą w to, co mówi klient. Tworzą skromny i przyjazny wizerunek siebie i swojej organizacji; potencjalni klienci czują, że można im zaufać.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Skuteczne zadawanie pytań - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Zadawanie szczegółowych pytań by lepiej zrozumieć obraz całości				1		1	1		2		1,80
Skupianie się wyłącznie na wybranych celach						1	1	2		1	2,80
Gotowość do zadawania trudnych pytań potencjalnym klientom				1				1	2	1	2,80
Jest zainteresowany tylko główną informacją				1			1		2	1	2,60
Szybka analiza korzyści i zagrożeń				1				1	1	2	3,00
Całościowe spojrzenie na potrzeby rozwojowe organizacji				1		1		1	1	1	2,20
Kreowanie wielu różnorodnych sposobów rozwiązania danego problemu				1		1		1	1	1	2,20
Zadawanie bezpośrednich pytań na etapie kwalifikacji klienta				1	1	1		1		1	1,20
Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową				1	1		1	1	1		1,20
Prowokowanie klienta do ponownego przemyślenia swojej opinii			1		1		1	1		1	1,20
Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania			1		1	1	1			1	0,80
Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia				1	1	1	1			1	1,00
Identyfikowanie i zgłaszanie obszarów do poprawy				1		2	1			1	1,40
Wykorzystanie logiki rozumowania danej osoby w celu zakwestionowania tego co ta osoba mówi				2			2		1		0,80
Prowokowanie innych do zmiany opinii				1		2	1			1	1,40

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.

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania może łatwo stworzyć wrażenie prawdziwych profesjonalistów sprzedaży dla swoich potencjalnych klientów. Wydaje się, że rozumieją potrzeby klienta, są chętni i potrafią dostosować swój produkt/usługę do ich potrzeb. Jeśli mają wystarczająco dużo informacji i szczegółów, prawdopodobnie nie będą wymagali dużej uwagi menedżera podczas procesu sprzedaży.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania jest postrzegany przez potencjalnego klienta jako łatwy w obsłudze, ponieważ wydaje się, że łatwo ekscytuje się potrzebami klienta oraz chętnie dzieli się informacjami i planuje następny krok. Procesy sprzedaży nie zajmują więcej czasu, a potencjalni klienci mają poczucie kontroli.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Aktywne słuchanie - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Udzielanie specjalistycznej pomocy po dokładnym zbadaniu potrzeb				2	1	1	1				-0,40
Uważne słuchanie i zadawanie doprecyzowujących pytań			2		1	1	1				-0,80
Utrzymanie zadowolenia klienta dzięki udzielaniu wsparcia i częstym rozmowom				3		1	1				-0,60
Dostosowywanie swojego podejścia do różnych osób			3		1	1					-1,80
Aktywne słuchanie i bezpośrednie komunikowanie się z klientami			2	1	1					1	-0,80
Uczenie się poprzez aktywny udział w sesji szkoleniowej			1	2	1					1	-0,60
Cierpliwe wysłuchiwanie klienta				3	1	1					-1,20
Zachęca innych do mówienia poprzez aktywne słuchanie i okazywanie zainteresowania				3	1	1					-1,20
Otwartość na słuchanie nowych pomysłów			2		2		1				-1,20
Zachęcanie innych do współudziału i zgłaszania pomysłów			1	2	1					1	-0,60
Słucha chętnie i z zaangażowaniem			1	3		1					-1,60
Odczytywanie emocji innych, nawet tych niewypowiedzianych		1	1	2			1				-1,80
Aktywne słuchanie potrzeb klienta			2	1	1	1					-1,60
Aktywne i uważne słuchanie w celu pełnego zrozumienia			1	3		1					-1,60
Wyczuwanie emocji innych ludzi nawet gdy nie są wprost wyrażane			1	2	1	1					-1,40

Aktywne słuchanie

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania to zdecydowanie dobrzy słuchacze. Dotyczy to nie tylko potencjalnych klientów, ale także współpracowników. Rozumieją dobrze nawet niewerbalnie. Rzadko kiedy zarządzanie zespołem sprzedaży wymaga radykalnych lub agresywnych działań, zwykle wystarczy dyskusja. Klienci zwykle ich lubią ze względu na ich wrażliwość i uprzejmość, co sprzyja nawiązywaniu długotrwałych relacji.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania chętnie kontroluje rozmowy i ma tendencję do skupiania się tylko na tematach, które ich interesują i chcą pójść dalej z potencjalnym klientem. Nie chcą angażować się w długie dyskusje i nie słuchają obszernych wyjaśnień potencjalnych klientów, dlaczego w tej chwili nie są zainteresowani, ale zamiast tego nieustannie myślą o tym, co powiedzieć lub zrobić dalej.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Myślenie krytyczne - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Szuka powiązań pomiędzy szczegółami a całością zagadanienia			1			1				3	2,60
Gromadzenie, analizowanie i wykorzystywanie danych z wielu źródeł, aby zrozumieć otoczenie				1	1				1	2	2,20
Ciągłe podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji				1		2			1	1	1,80
Zachęcanie innych do większej koncentracji na szczegółach podczas burzy mózgów				1		2		2			1,20
Gotowość do zadawania trudnych pytań potencjalnym klientom				1				1	2	1	2,80
Szybka analiza korzyści i zagrożeń				1				1	1	2	3,00
Kreowanie wielu różnorodnych sposobów rozwiązania danego problemu				1		1		1	1	1	2,20
Szybkie przechodzenie od analizy do działania			1					1	1	2	2,80
Jest zdolny do natychmiastowego kwestionowania wypowiedzi				1	1		1		1	1	1,60
Wpływanie na innych poprzez racjonalnie uargumentowane propozycje biznesowe					2		2			1	1,40
Zadawanie pytań by zrozumieć zarówno detale jak i obraz całości				1		1			2	1	2,40
Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia				1	1	1	1			1	1,00
Przekładanie danych na cele i plany działania						2	2			1	2,20
Rozkładanie złożonych problemów na kolejne kroki						4				1	1,80
Zwraca uwagę na spójność treści wypowiedzi					1	2	1			1	1,60

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.

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania jest dobry w analizowaniu potrzeb potencjalnych klientów i znajdowaniu dla nich rozwiązania - jeśli można je znaleźć. Dobrze radzą sobie z budowaniem solidnych propozycji biznesowych, które są dobrze przemyślane i spełniają kryteria określone przez klienta. Mogą być również przyzwyczajeni do kwestionowania swojego obecnego produktu i jego planów rozwojowych - ponieważ rozumieją, że potrzeba klienta może być trudniejsza do zmiany.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania lubi rzeczy łatwe i proste. Nie tracą czasu na komplikowanie spraw, ale starają się znaleźć łatwy sposób na osiągnięcie celu. Chętnie przechodzą do następnego kroku tak szybko, jak to możliwe i koncentrują się tylko na kluczowych informacjach.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Inicjatywa - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Mocny nacisk na szczegółowe kwestie i usprawnianie ich				2					1	2	2,00
Ciągłe podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji				1		2			1	1	1,80
Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu				1		1		1		2	2,40
Bycie silnie motywowanym przez ambitne cele				1	1	1	1			1	1,00
Podejmowanie intensywnych działań dla uruchomienia nowych możliwości biznesowych				1	1	1	1			1	1,00
Okazywanie wytrwałości w pokonywaniu przeszkód i przekraczaniu celów			1				1		1	2	2,60
Podejmowanie "twardych" i niepopularnych decyzji			1					1	1	2	2,80
Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany				1	1	1		1		1	1,20
Nieustanne dążenia do osiągnięcia wyższego poziomu wykonania				1			1		2	1	2,60
Podejmowanie inicjatywy by osiągnąć cel			1		1		1	1		1	1,20
Wykazywanie inicjatywy			1	1			1		1	1	1,20
Zwiększanie tempa działań by uporać się ze zmianą			1	1		1		1		1	0,80
Niezależne działanie bez instrukcji			1	1		1		1		1	0,80
Angażowanie się i podejmowanie działań w sytuacji kryzysowej				1	1	1		1		1	1,20
Promowanie i forsowanie pomysłów			1	1			1	1		1	1,00

Inicjatywa

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania zwykle znajduje sposób na rozwiązanie problemów, z którymi się boryka. Nie potrzebują instrukcji, ale znajdują rozwiązania. Są gotowi zmienić stan obecny, aby osiągnąć coś nowego. To, jak coś robiono w przeszłości, nie ogranicza ich kreatywności. Pozytywna konkurencja wewnętrzna może zachęcić ich do jeszcze szybszego działania.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania jest bardzo systematyczny i przewidywalny. Przestrzegają zasad i są gotowi czekać lub prosić o nowe, gdy stare nie mają zastosowania. Dobrze pracują w zespołach, szanując wzajemne opinie. Ich menedżer nie musi się zbytnio martwić o coś niespodziewanego.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Prezentowanie rozwiązań - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Konkretne i rzeczowe kontakty z klientami					1		1	2		1	2,40
Wpływanie na innych poprzez podkreślanie wagi celów			1	1			1		2		1,00
Odważne wyrażanie własnego zdania i pomysłów klientowi			1		1		1		1	1	1,40
Prezentowanie w sposób efektowny, angażujący i skoncentrowany na celu			1	1		1			1	1	1,00
Upraszczanie złożonych kwestii			1	1			1		2		1,00
Występowanie przed dużymi i zróżnicowanymi grupami			1	1		1			1	1	1,00
Obrazowe prezentowanie długoterminowych skutków zmiany				1	1	1	1			1	1,00
Sprzedawanie pomysłów wykorzystując fakty i dane				1		2	1			1	1,40
Aktywne zadawanie pytań i zgłaszanie nowych pomysłów			1	1			1	1		1	1,00
Przedstawianie atrakcyjnej wizji przyszłości, z którą inni chcieliby się identyfikować			2			1	1			1	0,40
Inspirowanie innych do przekraczania własnych ograniczeń			1	2					1	1	0,40
Inspirowanie innych do nowej koncepcji zanim wszystkie dane zostaną przeanalizowane			1	1	1				1	1	0,60
Zachęcanie do pozytywnych zmian, kreowanie ekscytacji			1	2					2		0,20
Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian				1		2	1			1	1,40
Pozytywne wpływanie na klienta z nastawieniem na własny cel.			1	1	1	1				1	0,00

Prezentowanie rozwiązań

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania składa się z osób dobrze komunikujących się, którzy z łatwością mogą zaangażować siebie i potencjalnych klientów. Posiadają również te same umiejętności wewnętrzne, które można wykorzystać do budowania pozytywnego i energicznego środowiska w zespole sprzedażowym. Chętnie się komunikują i nie boją spotykania się z nowymi klientami i rozmawiania z nimi.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania woli raczej dostarczać rzeczowych informacji niż „wmanipulować" ludzi w coś, czego nie potrzebują. Wolą raczej odpowiadać niż odgrywać wiodącą rolę w komunikacji. Dobrze dogadują się z klientami, którzy chcą długo rozmawiać i analizować szczegóły. Dają klientom czas, którego potrzebują.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Efektywne wykorzystanie czasu - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Komunikowanie szczegółów w sposób zorientowany na cel					1	2		1		1	1,80
Konkretne i rzeczowe kontakty z klientami					1		1	2		1	2,40
Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu				1		1		1		2	2,40
Skupianie się wyłącznie na wybranych celach						1	1	2		1	2,80
Szybkie, zdecydowane działania w obliczu niespodziewanych zmian				1		1		1	1	1	2,20
Skupianie się na priorytetowych zadaniach				1	1		1		1	1	1,60
Intuicyjne uzupełnianie obrazu całości o niezbędne detale					2		2			1	1,40
Szybkie ucinanie rozmów, które nie prowadzą do celu				1	1		2			1	1,20
Zdecydowane zachęcanie potencjalnego klienta do podjęcia działania			1		1		1		1	1	1,40
Szybkie podejmowanie decyzji w oparciu o cel			1		1		2			1	1,00
Podejmowanie szybkich działań w momentach stagnacji			1	1		1		1		1	0,80
Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiazań			2			1	1			1	0,40
Jednoczesne uczestnictwo w kilku różnych projektach					1	2		1	1		1,60
Żywa, inspirująca sprzedaż bezpośrednia, krótkie relacje			1		1	1			1	1	1,20
Chętne odpowiadanie na pytania o szczegóły					1	2	1			1	1,60

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.

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania to wyraźnie zespół zorientowany na działanie. Nie tracą czasu na analizowanie, planowanie czy martwienie się. Podejmują działania i widzą wynik. Zdają sobie sprawę z tego, co jest dobrym sposobem wykorzystania czasu, a co nie. Są również w stanie przerwać proces sprzedaży, który nie przebiega wystarczająco szybko.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania może przerwać ten moment; jeśli coś trwa dłużej, nie mają problemu z poświęceniem tego czasu, którego potrzebuje. Potencjalni klienci uważają, że się nie spieszą, co stwarza wrażenie, że cenią firmę potencjalnego klienta. Nie są zobowiązani do przestrzegania harmonogramów i mogą łatwo zmieniać plany.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Radzenie sobie z niepowodzeniami - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Łatwość podejmowania dużego ryzyka					2		1		1	1	1,80
Szybkie podejmowanie ryzykownych decyzji				1		2		1		1	1,60
Odważne podejmowanie kolejnych działań nawet gdy poprzednie zakończyły się niepowodzeniem				1		1		1		2	2,40
Wyraża swoją opinię niezależnie od wszystkiego			1					1	1	2	2,80
Intuicyjne uzupełnianie obrazu całości o niezbędne detale					2		2			1	1,40
Odwaga do zaangażowania w nowych dziedzinach				1		2	1			1	1,40
Podejmowanie ryzykownych i odważnych decyzji pod presją				2				2	1		1,20
Podejmowanie spontanicznych, ryzykownych decyzji			1	1			1		2		1,00
Podejmowanie ryzyka w kryzysowych sytuacjach				1		2	1			1	1,40
Angażowanie się i podejmowanie działań w sytuacji kryzysowej				1	1	1		1		1	1,20
Okazywanie entuzjazmu w stosunku do nowych celów				3		1				1	0,00
Szukanie nowych sposobów wykonywania rutynowych działań						3	1		1		1,80
Chęć próbowania nowych aktywności			1	2					2		0,20
Wywieranie wpływu na zmianę negatywnego nastawienia na pozytywne			1		2				1	1	0,80
Otwartość na nowe doświadczenia, pomysły i kulturę				1	2		1		1		0,40

Radzenie sobie z niepowodzeniami

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania jest pełen ryzykantów, którzy są gotowi próbować i ponieść porażkę, tylko po to, aby spróbować ponownie. Może to spowodować, że wykonają nieprzewidziane posunięcia - gdyż „sytuacja tego wymagała". Od tego zespołu sprzedażowego można się spodziewać nieoczekiwanych ruchów. Szybka reakcja, odważne działania i duża konkurencja wewnętrzna charakteryzują ten zespół sprzedażowy.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania jest bardzo przewidywalny i prawie zawsze grają bezpiecznie. Nie musisz się martwić, że przekroczą granice, czy zrobią coś, czego nie powinni. Klienci czują się z nimi bezpiecznie, ponieważ zawsze obiecują tylko to, co mogą dostarczyć. Jeśli chcesz uniknąć porażki, to dobry zespół do współpracy.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Nastawienie na rywalizację - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Ciągłe podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji				1		2			1	1	1,80
Dążenie do perfekcji poprzez ciągłe usprawnianie				2					1	2	2,00
Przejmowanie kontroli w sytuacji presji					2		1		1	1	1,80
Stawianie wymagań i nieustanne tworzenie nowych możliwości				1		1	1		1	1	2,00
Ciągłe poszukiwanie możliwości doskonalenia działań biznesowych			1			1				3	2,60
Zdecydowane reagowanie na opór w zmianie				1			1		2	1	2,60
Działanie w środowisku ostrej rywalizacji			1				1		1	2	2,60
Aktywne poszukiwanie całkowicie nowych rozwiązań				1		1		1	1	1	2,20
Utrzymywanie organizacji na drodze ciągłego udoskonalania				2		1		1		1	1,00
Proponowanie innowacji i testowanie nowości w poszukiwaniu ulepszeń		1		1		1				2	1,00
Proponowanie nieszablonowych decyzji i rozwiązań			1		1	1	1			1	0,80
Koncentrowanie się na wygrywaniu				1		2	1			1	1,40
Stawianie maksymalnie wysokich wymagań				1	1	1		1		1	1,20
Aktywne kierowanie procesem podejmowania decyzji						2	2			1	2,20
Dążenie do osiągania rezultatów również pod presją					2		1	1	1		1,40

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.

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania jest gotowy do walki. Nie poddają się i nie akceptują drugiego miejsca. Chcą być najlepsi i nie mają problemu, aby wszyscy o tym wiedzieli. Nie boją się podejmować żadnego projektu, zbliżać się do potencjalnych klientów lub pytać o to, na co ich zdaniem zasługują.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania to zespół, w którym członkowie zespołu chcą współpracować, dzielić się informacjami i odpowiedzialnością. Nie mają problemu z dzieleniem się leadami i równym podziałem pracy. Szukają dobra firmy i swojego zespołu. Zespół czuje się bardziej pewny siebie, kiedy może razem współpracować.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Postrzeganie pieniędzy - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Podkreślanie wartości własnych produktów i usług w komunikacji z klientem					1	2		1		1	1,80
Konkretne i rzeczowe kontakty z klientami					1		1	2		1	2,40
Wyraża swoją opinię niezależnie od wszystkiego			1					1	1	2	2,80
Przekazywanie klientowi faktów wprost i bezpośrednia informacja zwrotna				1			1		1	2	2,80
Zachowanie spokoju i pewności siebie w sytuacji oporu klienta				1				1	1	2	3,00
Jest zainteresowany tylko główną informacją				1			1		2	1	2,60
Wpływanie na innych poprzez racjonalnie uargumentowane propozycje biznesowe					2		2			1	1,40
Odważne wyrażanie własnego zdania i pomysłów klientowi			1		1		1		1	1	1,40
Rzeczowy i bezpośredni styl porozumiewania się				1	1		1	1	1		1,20
Odważne proponowanie kolejnych działań			1	1			1		1	1	1,20
Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia				1	1	1	1			1	1,00
Przywiązuje dużą wagę do wpływu pojedynczych działań na cały wynik biznesowy				1	1	1		1		1	1,20
Tłumaczenie klientowi struktury kosztów w przejrzysty i logiczny sposób			1	1			1	1		1	1,00
Aktywne i szybkie kontaktowanie się z klientem				1	2			1		1	0,80
Tłumaczenie klientowi wartości dodanej, za którą płaci			1		1		2			1	1,00

Potrzeganie pieniędzy

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

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania jest przygotowany do rozmowy o pieniądzach. Postrzegają pieniądze jedynie jako prosty sposób opisania wartości produktu/usługi. Są dumni ze swoich produktów/usług, przypisując im wysoką wartość pieniężną. Nie są skłonni do udzielania rabatów. Pieniądze można również wykorzystać jako sposób na zwiększenie konkurencji wewnętrznej.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania jest w stanie dostrzec wartość produktu/usługi z punktu widzenia klientów. Chcą mieć pewność, że klienci dostaną to, za co płacą. Maksymalna kwota pieniędzy w krótkiej perspektywie nie jest ich bezpośrednią motywacją, ale wierzą w działanie w sposób gwarantujący długotrwałe relacje z klientami. Czują się niekomfortowo rozmawiając o pieniądzach.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd

Dystans emocjonalny - Tabela Dopasowania Kompetencji

Poniższa tabela przedstawia liczbę członków zespołu z różnymi wynikami dopasowania dla kryteriów behawioralnych powiązanych z tą kompetencją sprzedaży. Kolumna znajdująca się najbardziej po prawej stronie oblicza średni wynik dopasowania dla całego zespołu.

	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4	5	
Nie okazywanie emocji i zachowanie spokoju w trudnych sytuacjach			1			1	1			2	2,00
Podkreślanie wartości własnych produktów i usług w komunikacji z klientem					1	2		1		1	1,80
Komunikowanie szczegółów w sposób zorientowany na cel					1	2		1		1	1,80
Całkowita koncentracja na zadaniu, bez rozpraszania się				2					1	2	2,00
Koncentrowanie się na faktach				2					1	2	2,00
Mówienie wprost z nastawieniem na cel					2		1		1	1	1,80
Przekazywanie klientowi faktów wprost i bezpośrednia informacja zwrotna				1			1		1	2	2,80
Zachowanie spokoju i pewności siebie w sytuacji oporu klienta				1				1	1	2	3,00
Ocenianie innych w oparciu o fakty i twarde dane			1			1				3	2,60
Wpływanie na innych poprzez racjonalnie uargumentowane propozycje biznesowe					2		2			1	1,40
Posuwanie procesu sprzedaży do przodu dla osiągnięcia własnego celu			1	1		1	1			1	0,60
Koncentruje się na kluczowych informacjach			1		1	1	1			1	0,80
Sprzedawanie pomysłów wykorzystując fakty i dane				1		2	1			1	1,40
Dążenie do równowagi między relacjami, a zadaniami			1	1		2	1				-0,20
Dążenie do kolejnego kroku w procesie sprzedaży						2	2			1	2,20

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.

Zespół z wysokim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z wysokim średnim wynikiem dopasowania potrafi być naprawdę skoncentrowanym na swojej misji i nie pozwala, by przeszkadzały mu emocje. Muszą tylko wiedzieć, czego się od nich oczekuje i w czym mogą być elastyczni. Zajmą się resztą. Śledzą proces sprzedaży zgodnie z planem, robią właściwe rzeczy i nie pozwalają, by przeszkadzały im emocje potencjalnego klienta.

Zespół z niskim średnim wynikiem dopasowania

Zespół sprzedaży z niskim średnim wynikiem dopasowania wczuwa się w emocje potencjalnych klientów. Są gotowi zatrzymać się i wysłuchać obaw potencjalnego klienta oraz spróbować zrozumieć je i dostosować się do nich w jak największym stopniu. Nie chcą zmuszać potencjalnego klienta do niczego, co sprawia, że czuje się niekomfortowo. Prawie zaprzyjaźniają się z potencjalnymi klientami.

Copyright: 2011-2021 FinxS Ltd