

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

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.

Prospecting - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Prospecting

28% Donald Banks



85% Ellen Barnes



22% Denise Jackson



92% Mary Jones



48% Steve Jones



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)**11.05.2021****Kwalifikowanie kontaktów**

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

Kwalifikowanie - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Kwalifikowanie kontaktów

73% Donald Banks



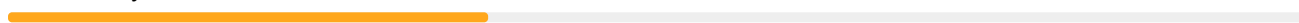
79% Ellen Barnes



61% Denise Jackson



37% Mary Jones



88% Steve Jones



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)**11.05.2021****Budowanie relacji**

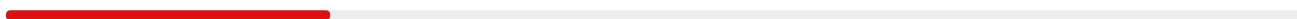
Budowanie, rozwijanie i utrzymywanie otwartej i pełnej zaufania atmosfery sprzyjającej szczerzej komunikacji i wymianie informacji.

Budowanie relacji - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Building Rapport

25% Donald Banks



26% Ellen Barnes

43% Denise Jackson

57% Mary Jones

23% Steve Jones

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)**11.05.2021****Działanie zgodnie z procesem**

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

Działanie zgodnie z procesem - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Działanie zgodnie z procesem

76% Donald Banks

22% Ellen Barnes

91% Denise Jackson

25% Mary Jones

64% Steve Jones

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)**11.05.2021****Orientacja na osiągnięcia**

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

Orientacja na osiągnięcia - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Orientacja na osiągnięcia

63% Donald Banks



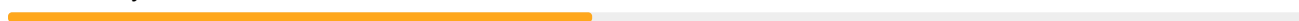
89% Ellen Barnes



49% Denise Jackson



45% Mary Jones



78% Steve Jones



(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.

Zdobywanie zaufania - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Gaining Trust

23% Donald Banks

24% Ellen Barnes

41% Denise Jackson

64% Mary Jones

21% Steve Jones

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)**11.05.2021****Kontrolowanie procesu sprzedaży**

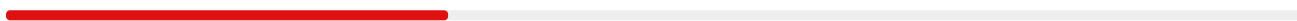
Branie odpowiedzialności za każdy krok w procesie sprzedaży poprzez wyraźne definiowanie i uzgadnianie wszystkich kroków i ich możliwych rezultatów z potencjalnym klientem. Celem jest wspomaganie potencjalnego klienta w drodze do podjęcia decyzji.

Kontrolowanie procesu sprzedaży - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Kontrolowanie procesu sprzedaży

34% Donald Banks



88% Ellen Barnes



24% Denise Jackson



77% Mary Jones



59% Steve Jones



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)**11.05.2021****Radzenie sobie z obiekcjami**

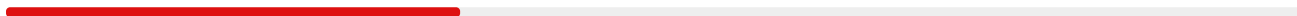
Skuteczne radzenie sobie z wypowiedziami i pytaniami potencjalnych klientów sugerującymi, że nie są oni chętni do zakupu w danym momencie.

Radzenie sobie z obiekcjami - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Radzenie sobie z obiekcjami

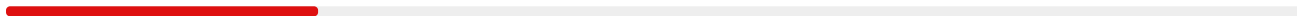
35% Donald Banks



91% Ellen Barnes



24% Denise Jackson



77% Mary Jones



61% Steve Jones



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

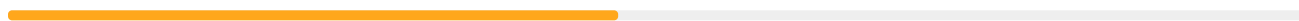
Data:

(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.

Skuteczne zadawanie pytań - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Skuteczne zadawanie pytań**64%** Donald Banks**91%** Ellen Barnes**47%** Denise Jackson**46%** Mary Jones**77%** Steve Jones

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

Data:

(Organizacja)**11.05.2021****Aktywne słuchanie**

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

Aktywne słuchanie - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Aktywne słuchanie

25% Donald Banks



26% Ellen Barnes



41% Denise Jackson



60% Mary Jones



23% Steve Jones



(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.

Myślenie krytyczne - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Myślenie krytyczne

79% Donald Banks



77% Ellen Barnes



66% Denise Jackson



33% Mary Jones



85% Steve Jones



(Nazwa zespołu)

Organizacja:

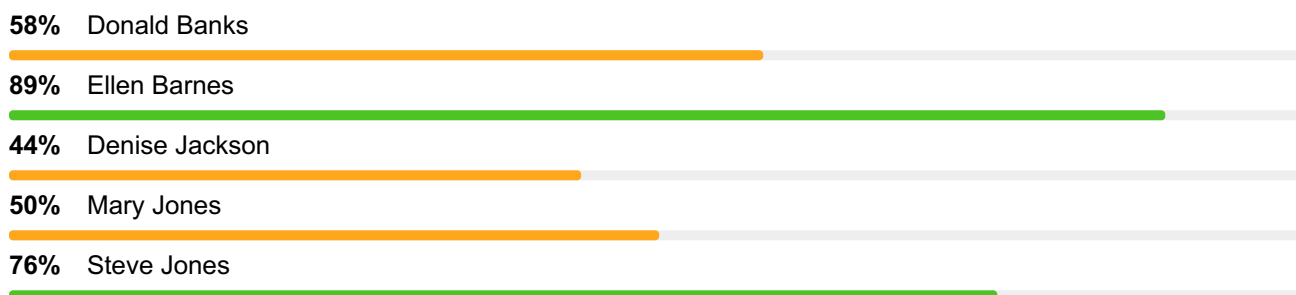
Data:

(Organizacja)**11.05.2021****Inicjatywa**

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

Inicjatywa - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Inicjatywa

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

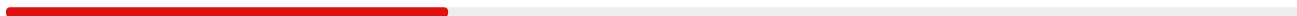
Data:

(Organizacja)**11.05.2021****Prezentowanie rozwiązań**

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

Prezentowanie rozwiązań - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Prezentowanie rozwiązań**34%** Donald Banks**88%** Ellen Barnes**25%** Denise Jackson**83%** Mary Jones**55%** Steve Jones

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

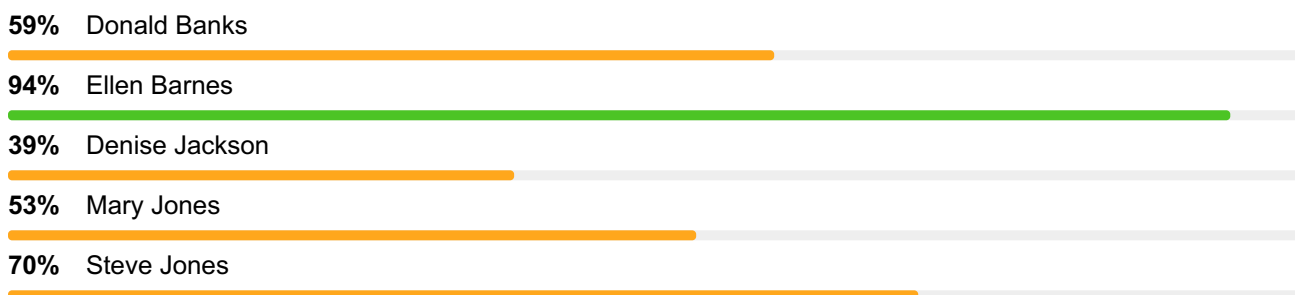
Data:

(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.

Efektywne wykorzystanie czasu - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Efektywne wykorzystanie czasu

(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.

Radzenie sobie z niepowodzeniami - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Radzenie sobie z niepowodzeniami

51% Donald Banks

93% Ellen Barnes

33% Denise Jackson

59% Mary Jones

64% Steve Jones

(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.

Nastawienie na rywalizację - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Nastawienie na rywalizację

67% Donald Banks



86% Ellen Barnes



49% Denise Jackson



40% Mary Jones



83% Steve Jones



(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.

Postrzymanie pieniędzy - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Potrzymanie pieniędzy

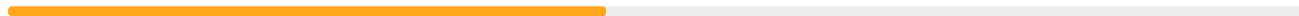
61% Donald Banks



90% Ellen Barnes



46% Denise Jackson



52% Mary Jones



75% Steve Jones



(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.

Dystans emocjonalny - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Dystans emocjonalny

75% Donald Banks

72% Ellen Barnes

64% Denise Jackson

38% Mary Jones

74% Steve Jones

