

FinxS

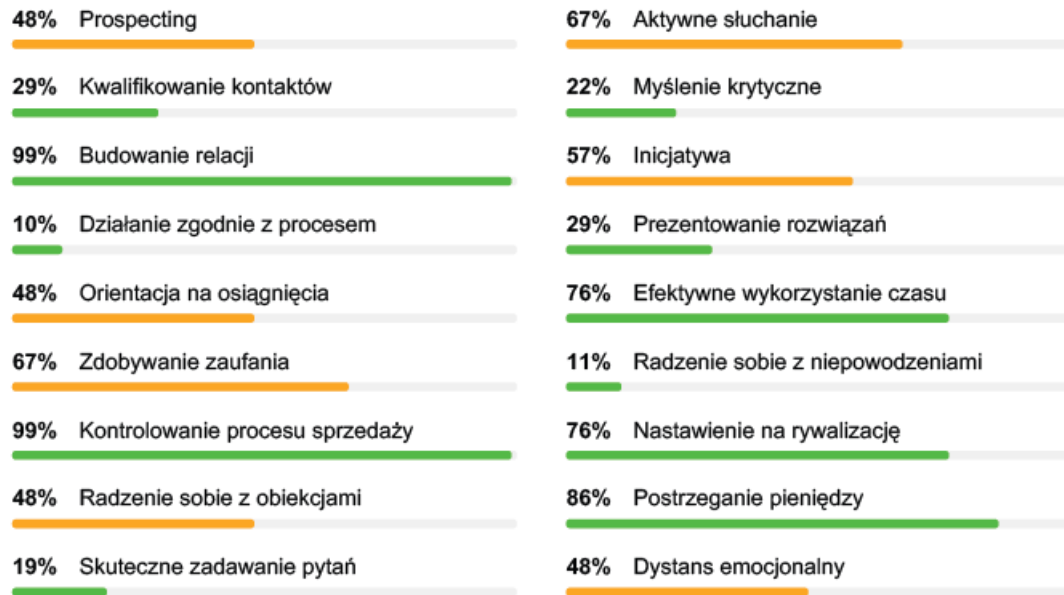


FinxS Sales Assessment

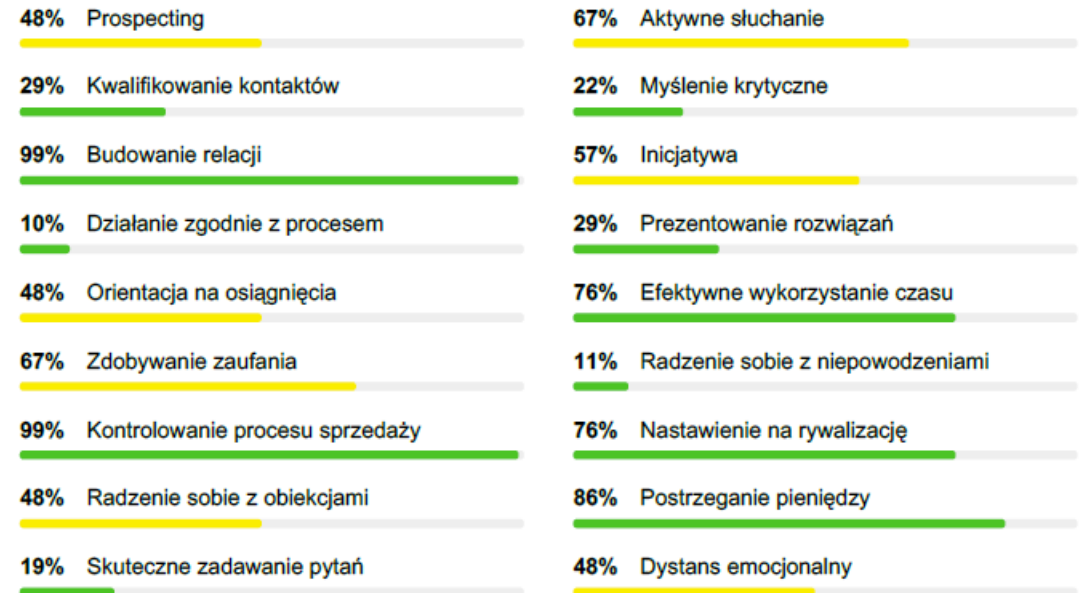
Ważne informacje i zmiany systemowe
– aktualizacja wrzesień 2021

- ◆ Zmiana koloru z pomarańczowego na żółty.
- ◆ Dla przypomnienia:
 - ◆ Wysoki wynik może być dobry (zielony)
 - ◆ Niski wynik może być dobry (zielony)
 - ◆ Średni wynik zawsze wymaga głębszej analizy (żółty)

Całkowita punktacja



Całkowita punktacja



- ◆ Zmienne algorytmu. Dla pozycji Role sprzedaży został dodany wiersz „Średnia”, aby pomóc uzyskać średnią pomiędzy 45% a 60%. Obliczanie średniej odbywa się „na żywo” podczas edycji.
- ◆ Celem jest aby pomóc użytkownikom ustawić optymalne kryteria.

	Nowa
Prospecting	
Kwalifikowanie kontaktów	
Budowanie relacji	
Działanie zgodnie z procesem	
Orientacja na osiągnięcia	
Zdobywanie zaufania	
Kontrolowanie procesu sprzedaży	
Radzenie sobie z obiekcjami	
Skuteczne zadawanie pytań	
Aktywne słuchanie	
Myślenie krytyczne	
Inicjatywa	
Prezentowanie rozwiązań	
Efektywne wykorzystanie czasu	
Radzenie sobie z niepowodzeniami	
Nastawienie na rywalizację	
Postrzeganie pieniędzy	
Dystans emocjonalny	
Średnia	
Aktywny	Zalecana średnia powinna wynosić od 45% do 60%
Uprawnienia użytkowników	



	TEST
Prospecting	75 - 95
Kwalifikowanie kontaktów	50 - 60
Budowanie relacji	10 - 30
Działanie zgodnie z procesem	50 - 90
Orientacja na osiągnięcia	70 - 99
Zdobywanie zaufania	30 - 60
Kontrolowanie procesu sprzedaży	
Radzenie sobie z obiekcjami	
Skuteczne zadawanie pytań	
Aktywne słuchanie	
Myślenie krytyczne	
Inicjatywa	
Prezentowanie rozwiązań	
Efektywne wykorzystanie czasu	
Radzenie sobie z niepowodzeniami	
Nastawienie na rywalizację	
Postrzeganie pieniędzy	
Dystans emocjonalny	
Średnia	48 - 72