FinxS® Sales Manager 18 (Profil stanowiska + strefy elastyczności)

Prezentowane treści są wypadkową odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu analizy behawioralnej Extended DISC®. Wyniki analizy Extended DISC® nie powinny być jedynym kryterium przy podejmowaniu decyzji dotyczących danej osoby. Celem jest dostarczenie respondentowi informacji wspierających w samorozwoju.

Jan Przykładny

Organizacja:

ExtendedDISC

Data:

23.04.2011

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Wprowadzenie do raportu FinxS® Sales Manager 18:

FinxS® Sales Manager 18 ma na celu pomóc Ci lepiej zrozumieć i dalej rozwijać swoje umiejętności w celu skutecznego wykonywania 18 ważnych kompetencji w zarządzaniu sprzedażą. Wszystkich kompetencji można się nauczyć i w każdej z nich można być dobrym. Jednak niektóre z tych kompetencji są dla Ciebie bardziej naturalne, podczas gdy inne wymagają więcej praktyki i zrozumienia, jak myśleć i działać, aby odnieść sukces. Raport nie bierze pod uwagę tego, czego się nauczyłeś, ale koncentruje się na tym, co jest dla Ciebie naturalne, a co nie.

Jak korzystać z FinxS® Sales Manager 18:

Raport identyfikuje Twoje naturalne, preferowane zachowania w odniesieniu do 18 kompetencji managera sprzedaży. Każda z 18 kompetencji jest rozbita na indywidualne wskaźniki behawioralne, co pozwala na bardzo wyraźne określenie Twoich unikalnych mocnych stron w zarządzaniu sprzedażą i obszarów rozwoju.

Zauważysz, że każda kompetencja behawioralna wskazuje wynik oczekiwań równy „5”. Nikt nigdy nie zdobędzie „5” w każdej kompetencję. Wyniki oczekiwań są raczej ideałem lub celem, które są porównywane z Twoim naturalnym stylem zachowania.

Jeśli będziesz pamiętać, że ten raport koncentruje się na tym, co jest dla Ciebie naturalne, zauważysz, że zgadzasz się z większością swoich wyników. Jednak możesz mieć opory przed zaakceptowaniem pewnych obszarów rozwoju. Jest to normalna reakcja, ponieważ większości osób trudniej jest zbadać swoje słabości lub tzw "blind spots", które przeszkadzają w osiągnięciu sukcesu. Pamiętaj również, że celem jest przekazanie wskazówek, jak możesz odnieść jeszcze większy sukces, a wyniki nie mierzą żadnych modyfikacji zachowań, które wprowadzasz. Po prostu raport identyfikuje Twój naturalny, niezmodyfikowany styl DISC.

Wysoce rekomendowane jest, abyś zapoznał się ze swoimi wynikami przy wsparciu konsultanta, który został przeszkolony w zakresie interpretacji raportu FinxS® Sales Manager 18. Zostali oni profesjonalnie przeszkoleni w zakresie interpretacji wyników i opracowywania planów rozwojowych.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Kompetencje managera sprzedaży:

Kompetencje managera sprzedaży zidentyfikowane w raporcie FinxS® Sales Manager 18 to: Zarządzanie sprzedażą, Zarządzanie procesem sprzedaży, Zarządzanie zmianą, Zarządzanie talentami, Przywództwo w sprzedaży, Odpowiedzialność, Udzielanie informacji zwrotnej, Komunikacja, Zatrudnianie talentów, Trening sprzedaży, Szkolenie sprzedaży, Zarządzenie kluczowymi klientami, Zwalnianie pracowników, Social Selling, Samokrytyka, Delegowanie, Wyznaczanie celu i Wspieranie. Bardziej szczegółowy opis każdej z kompetencji można znaleźć w sekcjach raportu poświęconych każdej z kompetencji.

Pytania, które pozwolą Ci lepiej zrozumieć swoje kompetencje menedżera sprzedaży

Raport FinxS® Sales Manager 18 koncentruje się na tym, jak naturalna jest dla Ciebie każda z kompetencji. Nie bierze pod uwagę tego, czego nauczyłeś się w trakcie swojej kariery lub czego potrzebujesz w tej chwili i w przyszłości. Aby jak najlepiej wykorzystać wyniki tego raportu, możesz zadać sobie następujące pytania (po uzyskaniu odpowiedniej pomocy w zrozumieniu znaczenia każdej z kompetencji i Twoich wyników):

1. Czy wykorzystujesz w sposób najbardziej optymalny kompetencje, które są dla Ciebie najbardziej naturalne?

2. Czy zdobywając dodatkowe umiejętności i wiedzę, koncentrujesz się na kompetencjach, które są Twoją naturalną mocną czy słabą stroną?

3. Jak dobrze Twoje naturalne mocne strony sprawdzają się w Twojej obecnej roli managera sprzedaży?

4. Jak dostosować swój styl zarządzania do różnych typów sprzedawców?

5. Jakie kompetencje są dla Ciebie w tej chwili najbardziej kluczowe?

Zastrzeżenie:

Wyniki FinxS® Sales Manager 18 nigdy i w żadnych okolicznościach nie powinny być wykorzystywane jako jedyne kryterium przy podejmowaniu decyzji. Nie są one zaprojektowane i nie mogą być wykorzystywane do podejmowania decyzji o zatrudnieniu typu „tak-nie”. Zawsze trzeba brać pod uwagę wiele innych czynników, takich jak umiejętności, postawy, inteligencja, wiedza, wykształcenie i doświadczenie, które nie są mierzone przez tę ocenę.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Zarządzanie sprzedażą

Posiadanie wysokiego poziomu zrozumienia roli sprzedaży w działalności firmy, przewidywanie przyszłych potrzeb klientów i przekazywanie ich do działu rozwoju produktu, rozumienie finansów związanych ze sprzedażą, zarządzanie sprzedażą jako krytyczną funkcją firmy.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Pozyskiwanie wszelkich szczegółowych informacji koniecznych do rozwoju strategii:				[-2]								25%
Rozwijanie istniejących procesów biznesowych w długiej perspektywie czasowej:				[-2]								25%
Rozpoznawanie nowych szans i zagrożeń w otoczeniu:		[-4]										15%
Postrzeganie spraw z ogólnej, strategicznej perspektywy:		[-4]										15%
Dostrzeganie całości obrazu w złożonych sytuacjach:		[-4]										15%
Systemowe patrzenie na organizację jako całość:	[-5]											10%
Ustalanie szczegółowych planów strategicznych:			[-3]									20%
Sprzedawanie strategii w organizacji by angażować ludzi do działania:					[-1]							35%
Patrzenie na strukturę nowego systemu z ogólnej perspektywy:			[-3]									20%
Tworzenie planów rozwoju w sekwencyjny, uporządkowany sposób:					[-1]							35%
Ciągłe poszukiwanie nowych możliwości biznesowych :								[2]				65%
Komunikowanie strategii w sposób ułatwiający jej akceptację ze strony zespołu:								[2]				65%
Utrzymywanie dobrych relacji z otoczeniem dla realizacji celów:								[2]				65%
Uwzględnianie wielu procesów operacyjnych dla osiągnięcia celu:					[-1]							35%
Prowadzenie analizy przyczyn i skutków w logiczny sposób:					[-1]							35%

Dopasowanie: 32%

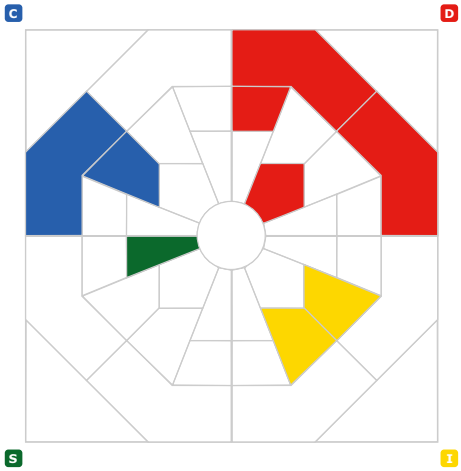
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

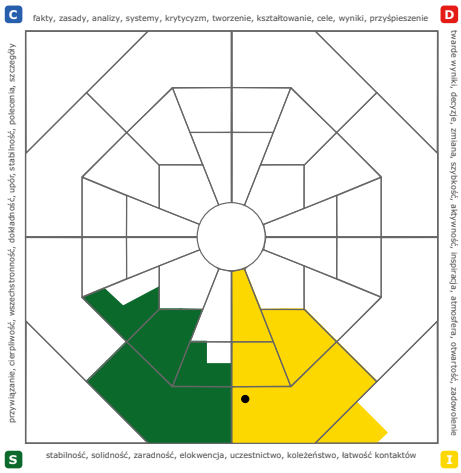
Zarządzanie sprzedażą - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Zarządzanie procesem sprzedaży

Stworzenie procesu sprzedaży, który opiera się na mierzalnych efektach, komunikowanie procesu sprzedaży w sposób jasny i niepodważalny, upewnianie się, że wszyscy postępują zgodnie z procesem i podejmowanie natychmiastowych działań naprawczych, gdy tak nie jest, gotowość do zmiany procesu w przypadku stwierdzenia, że coś można zrobić lepiej.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu:		[-4]										15%
Szybka analiza korzyści i zagrożeń:		[-4]										15%
Kreowanie wielu różnorodnych sposobów rozwiązania danego problemu:		[-4]										15%
Zarządzanie zasobami i systemami w sposób dyrektywny:		[-4]										15%
Inspirowanie ludzi do osiągnięcia celu w zgodzie z zasadami i procedurami:				[-2]								25%
Wypracowywanie nowych procesów i systemów w organizacji:			[-3]									20%
Podejmowanie decyzji w oparciu o cel i szybkie "sprzedawanie" ich dalej:				[-2]								25%
Przekładanie danych na cele i plany działania:			[-3]									20%
Systemowa analiza obecnych i projektowanie nowych procesów sprzedaży:				[-2]								25%
Tworzenie procesów nastawionych na stały, logiczny progres:				[-2]								25%
Tworzenie procesów i procedur operacyjnych :				[-2]								25%
Generowanie alternatyw w oparciu o rzeczową analizę korzyści i zagrożeń:			[-3]									20%
Monitorowanie danych w celu wykrycia odchyleń:				[-2]								25%
Konsekwentne realizowanie etapów zadań :					[-1]							35%
Konsekwentne podejmowanie decyzji w oparciu o precedensy:							[1]					55%

Dopasowanie: 24%

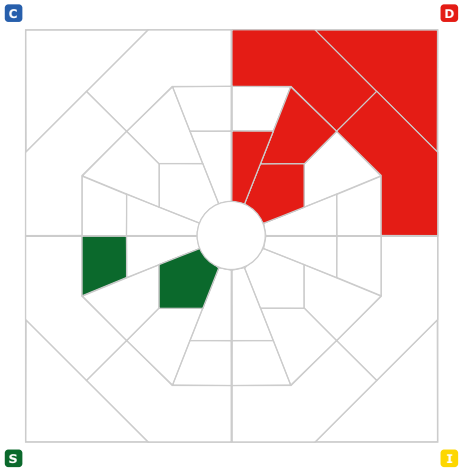
□ Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

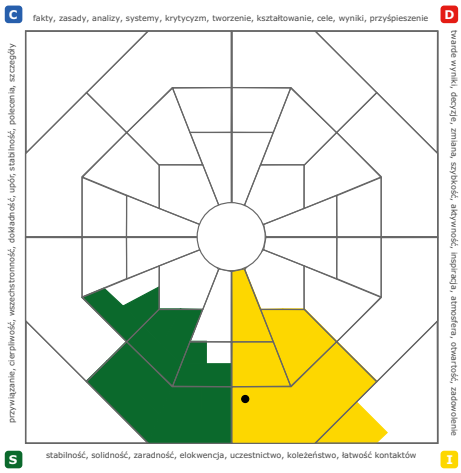
Zarządzanie procesem sprzedaży - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Zarządzanie zmianą

Rozumienie ciągłych zmian jest konieczne, ponieważ otoczenie firmy również stale się zmienia. Zarówno szukanie możliwości przewidywania zmian, jak i szybkie reagowanie na zmiany w otoczeniu. Traktowanie zmian bardziej jako szansy niż zagrożenia.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ciągłe podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji:			[-3]									20%
Podejmowanie intensywnych działań dla uruchomienia nowych możliwości biznesowych:		[-4]										15%
Przewidywanie zmian w otoczeniu i przygotowywanie się do nich:		[-4]										15%
Inicjowanie zmian poprzedzonych analizą i przygotowaniem:		[-4]										15%
Szybkie, zdecydowane działania w obliczu niespodziewanych zmian:		[-4]										15%
Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany:			[-3]									20%
Proponowanie innowacji i testowanie nowości w poszukiwaniu ulepszeń:					[-1]							35%
Nieustanne poszukiwanie zmian:				[-2]								25%
Zachęcanie ludzi do akceptowania i rozumienia niechcianych zmian:										[4]		90%
Zachęcanie do pozytywnych zmian, kreowanie ekscytacji:							[1]					55%
Dawanie pozytywnego przykładu w czasie zmian:							[1]					55%
Otwartość na nowe doświadczenia, pomysły i kulturę:							[1]					55%
Komunikowanie potrzeby zmian w organizacji i motywowanie do działania:					[-1]							35%
Pozytywne nastawienie i promowanie zmian w organizacji:								[2]				65%
Wdrażanie zmian w pozytywny sposób:									[3]			80%

Dopasowanie: 40%

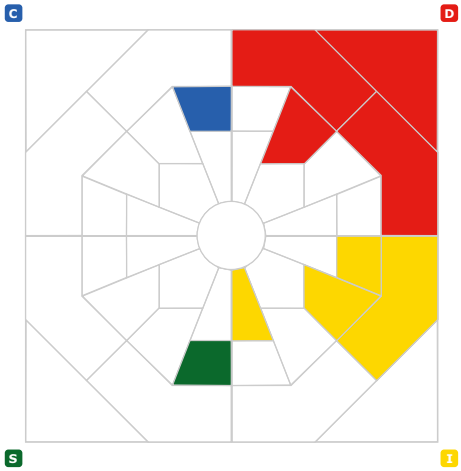
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

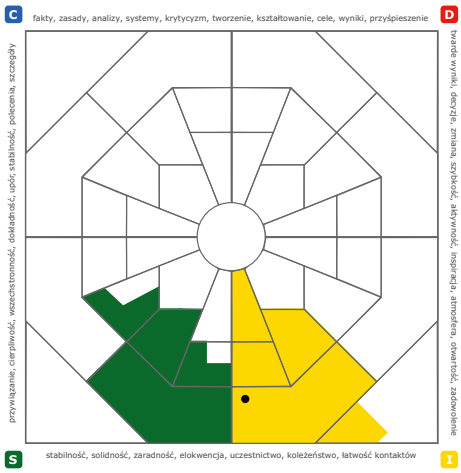
Zarządzanie zmianą - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Zarządzanie talentami

Umiejętność skoncentrowania się na rozwijaniu umiejętności u innych i wymaganie od wszystkich dążenia do stawanie się lepszym. Poświęcanie czasu i uwagi każdemu, aby zidentyfikować jego unikalne umiejętności i konkretne obszary, w których potrzebuje dalszego rozwoju. Motywowanie ludzi do podnoszenia swoich umiejętności i samodzielnego rozwoju.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Identyfikowanie wszelkich szczegółów potrzebnych do rozwoju umiejętności:			[-3]									20%
Całościowe spojrzenie na potrzeby rozwojowe organizacji:		[-4]										15%
Skłanianie sprzedawców do krytycznej oceny swoich działań:		[-4]										15%
Utrzymywanie organizacji na drodze ciągłego udoskonalania:			[-3]									20%
Angażowanie sprzedawców do rywalizacji w zakresie samorozwoju:				[-2]								25%
Wymaganie maksymalnie możliwych wyników od każdego członka zespołu:			[-3]									20%
Wyznaczanie sprzedawcom mierzalnych i ambitnych celów rozwojowych:			[-3]									20%
Jasne wskazywanie potrzeb rozwojowych niezbędnych do osiągnięcia celów:				[-2]								25%
Zachęcanie sprzedawców do aktywnego dzielenia się pomysłami:							[1]					55%
Nieustanne zachęcanie i dopingowanie zespołu :							[1]					55%
Aktywne rozwijanie umiejętności innych:								[2]				65%
Inspirowanie i zachęcanie innych:							[1]					55%
Tworzenie motywującego środowiska pracy dla sprzedawców:							[1]					55%
Zachęcanie sprzedawców do zdobywania nowej wiedzy:								[2]				65%
Szanowanie pomysłów i wiedzy innych osób:											[5]	100%

Dopasowanie: 41%

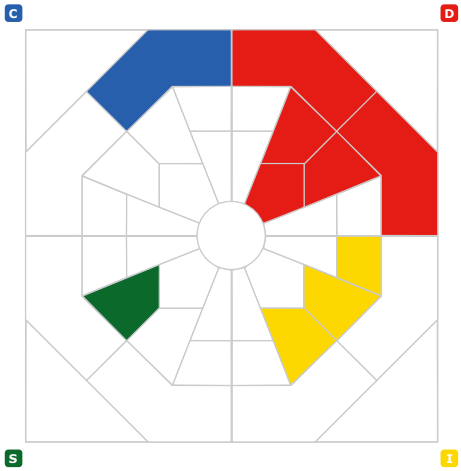
□ Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

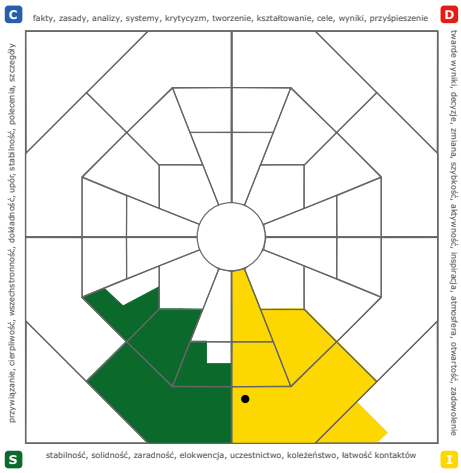
Zarządzanie talentami - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Przywództwo w sprzedaży

Bycie wzorem do naśladowania, inspiratorem i motywatorem dla sprzedawców. Komunikowanie się w sposób ukierunkowany na cel i motywujący, aby utrzymać ich aktywność i koncentrację. Udzielanie natychmiastowej informacji zwrotnej oraz coaching i mentoring handlowców. Umiejętność wykorzystania i rozwijania mocnych stron każdej osoby.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Zorientowany na ludzi, lecz wymagający styl zarządzania:				[-2]								25%
Wpływanie na innych poprzez podkreślanie wagi celów :				[-2]								25%
Motywowanie przez pozytywną agresję:				[-2]								25%
Motywowanie poprzez ambitne cele:				[-2]								25%
Wywieranie wpływu na duże grupy dzięki charyzmie:					[-1]							35%
Silne, ukierunkowane na cel przewodzenie sprzedawcom:				[-2]								25%
Budowanie poczucia pewności u innych do podejmowania nowych, wymagających zadań:							[1]					55%
Inspirowanie innych do przekraczania własnych ograniczeń:					[-1]							35%
Wpływanie na innych poprzez zachęcanie i inspirowanie:							[1]					55%
Akcentowanie roli ludzi w osiąganiu wyników:					[-1]							35%
Inspirowanie zespołu przez generowanie nowych pomysłów :							[1]					55%
Motywowanie przez pozytywną zachętę:							[1]					55%
Pozytywne oddziaływanie motywacyjne:							[1]					55%
Przewodzenie poprzez koordynowanie i uczestnictwo w pracy zespołu:										[4]		90%
Osiąganie wyników wspólnie z ludźmi poprzez angażowanie ich :									[3]			80%

Dopasowanie: 45%

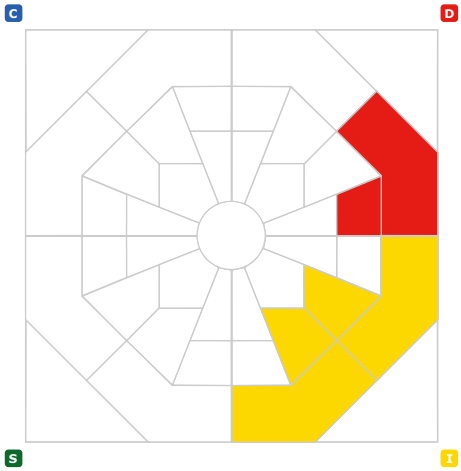
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

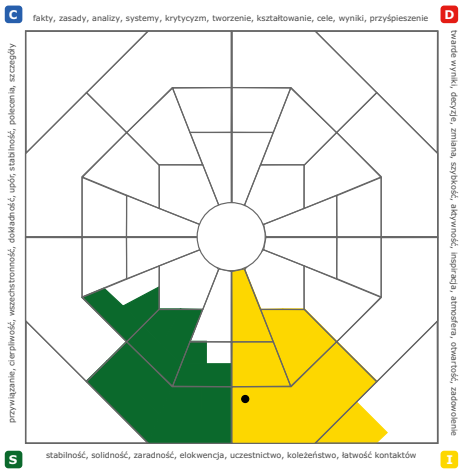
Przywództwo w sprzedaży - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Odpowiedzialność

Upewnienie się, że wszyscy wiedzą, jakie są ich obowiązki i cele. Ciągłe monitorowanie wyników i osiągania celów. Podejmowanie natychmiastowych działań i nieakceptowanie niewłaściwego zachowania. Jasne wyrażanie swoich oczekiwań i udzielanie bezpośredniej informacji zwrotnej.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Koncentrowanie się wyłącznie na celach, faktach i szczegółach:			[-3]									20%
Proaktywne działania na rzecz pełnego przestrzegania przepisów i procesów:			[-3]									20%
Powściąganie emocji i utrzymywanie obiektywizmu:				[-2]								25%
Ocenianie innych na podstawie realizacji celów:			[-3]									20%
Przestrzeganie wysokich standardów podczas oceny pracy ludzi:				[-2]								25%
Komunikowanie szczegółowo i logicznie:			[-3]									20%
Zdecydowane reagowanie w sytuacji niedbałego działania:		[-4]										15%
Skupienie się na celu zamiast na emocjach:			[-3]									20%
Silne podkreślanie wagi celów i wyników:				[-2]								25%
Rozliczanie członków zespołu z realizacji wspólnych celów:			[-3]									20%
Konsekwentne egzekwowanie realizacji uzgodnionych wcześniej procesów:				[-2]								25%
Zwracanie uwagi wprost w sytuacji przekraczania procedur:			[-3]									20%
Komunikowanie celu i jego powiązań ze szczegółami procesu:				[-2]								25%
Komunikowanie wymagań w jasny, skoncentrowany na faktach sposób:			[-3]									20%
Podejmowanie decyzji z uwzględnieniem procedur i ustaleń:										[4]		90%

Dopasowanie: 26%

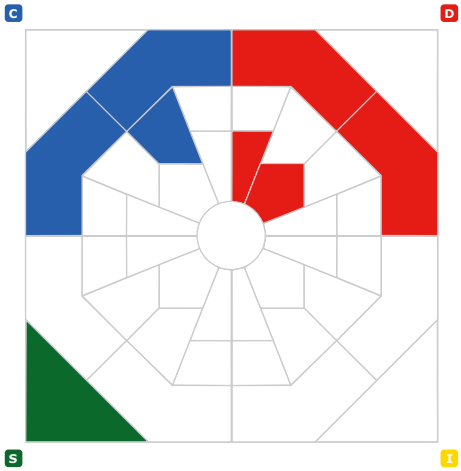
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

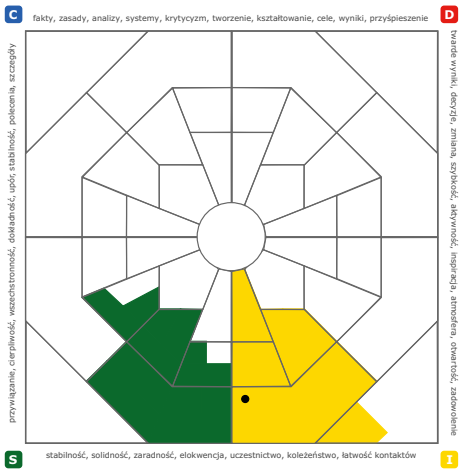
Odpowiedzialność - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Udzielanie informacji zwrotnej

Udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej zarówno na temat pozytywnych, jak i negatywnych aspektów pracy. Koncentrowanie się zarówno na faktach, jak i emocjach. Dokładne wyjaśnienie powodów przekazania informacji zwrotnej, prośba o komentarze i zobowiązanie się do realizacji wspólnie ustalonych planów. Bycie dostępnym, gdy zostaniesz poproszony o informację zwrotną.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Omawianie ze współpracownikami stanowiacych wyzwanie szczegółów ich zadań:												100%
Staranne omawianie wszelkich szczegółów dotyczących zgłoszonych problemów:							1					55%
Udzielanie wsparcia technicznego zgodnie z oczekiwaniami klienta:									3			80%
Udzielanie specjalistycznej pomocy po dokładnym zbadaniu potrzeb:										4		90%
Szanowanie opinii innych i zapewnianie wsparcia, którego oczekują:										4		90%
Uważne słuchanie i zadawanie doprecyzowujących pytań:												100%
W przypadku niepowodzenia koncentrowanie się na wnioskach na przyszłość:							1					55%
Łatwość udzielania informacji zwrotnej dotyczącej potrzeby poprawy:				-2								25%
Wspieranie, dodawanie otuchy współpracownikom:												100%
Udzielanie pomocy poprzez słuchanie i dyskusję w pozytywnej atmosferze:												100%
Wzmacnianie przekazu pozytywnymi emocjami:									3			80%
Zachęca innych do mówienia poprzez aktywne słuchanie i okazywanie zainteresowania:												100%
Szczególna dbałość o poczucie sprawiedliwości w relacjach z innymi:												100%
Chętne udzielanie wspierającej informacji zwrotnej:										4		90%
Odczytywanie emocji innych, nawet tych niewypowiedzianych:												100%

Dopasowanie: 84%

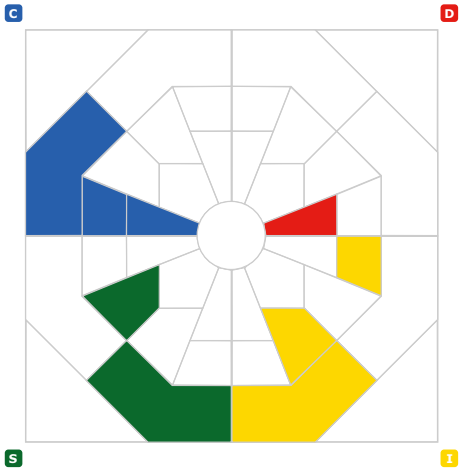
Twój profil — Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

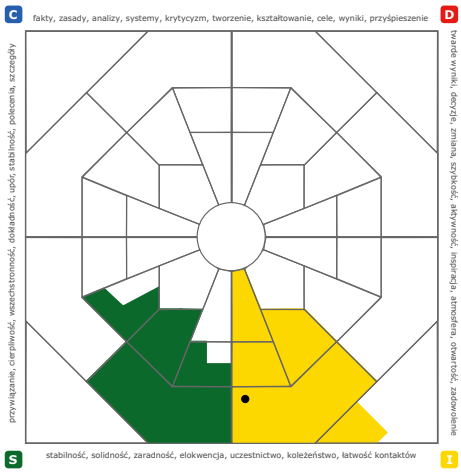
Udzielanie informacji zwrotnej - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Komunikacja

Bycie aktywnym w komunikowaniu zarówno pozytywnych, jak i negatywnych aspektów działania. Wykorzystanie komunikacji jako metody zarządzania sprzedażą. Umiejętność skupienia się zarówno na faktach, jak i emocjach. Umiejętność dostosowania komunikacji do sytuacji i odbiorców. Zrozumienie, kiedy jest czas na mówienie, a kiedy na słuchanie.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Komunikowanie szczegółów w sposób zorientowany na cel:			[-3]	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aktywne dzielenie się rzeczowymi informacjami:	-5	-4	-3	[-2]	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Silne wywieranie wpływu na ludzi dla osiągnięcia celu:	-5	-4	-3	[-2]	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Prezentowanie w sposób efektowny, angażujący i skoncentrowany na celu:	-5	-4	-3	[-2]	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Wyjaśnianie procesów biznesowych w klarowny i motywujący sposób:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	[2]	3	4	5	65%
Klarowne komunikowanie się oparte na faktach:	-5	-4	-3	[-2]	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Zdecydowane komunikowanie i sprzedawanie własnych opinii:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	[2]	3	4	5	65%
Komunikowanie ekspresyjnie i inspirująco:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	[4]	5	90%
Przekazywanie złożonych kwestii w inspirujący sposób:	-5	-4	-3	-2	-1	0	[1]	2	3	4	5	55%
Wywieranie wpływu na zmianę negatywnego nastawienia na pozytywne:	-5	-4	-3	-2	[-1]	0	1	2	3	4	5	35%
Budowanie zaufania poprzez ciągłą i aktywną komunikację:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	[3]	4	5	80%
Zachęcanie, uczestniczenie, angażowanie:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	[5]	100%
Skupianie się na zachęcaniu innych:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	[2]	3	4	5	65%
Dostosowywanie swojego podejścia do różnych osób:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	[5]	100%
Aktywne słuchanie, chęć zrozumienia wszystkiego:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	[4]	5	90%

Dopasowanie: 58%

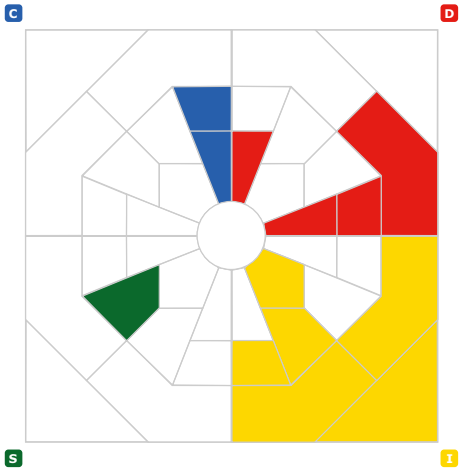
Twój profil Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

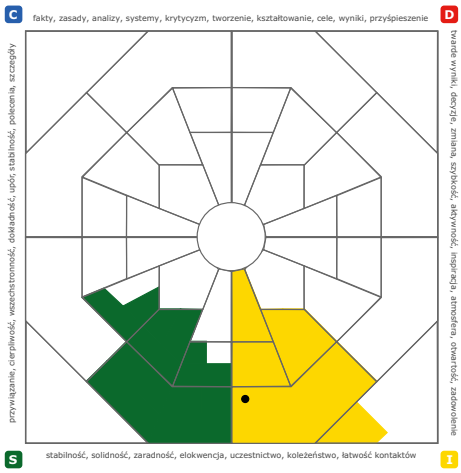
Komunikacja - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Zatrudnianie talentów

Identyfikacja obecnych i przyszłych potrzeb organizacji oraz zrozumienie jakie umiejętności są potrzebne do ich zaspokojenia. Branie pod uwagę umiejętności i potencjału kandydata oraz odłożenie na bok własnych preferencji i emocji. Zrozumienie, w jaki sposób dana umiejętność może być rozwijana, aby przynieść korzyści dla organizacji. Tworzenie środowiska, w którym ludzie lubią pracować.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Powściąganie emocji i utrzymywanie obiektywizmu:				■								25%
Przewidywanie potencjalnych ryzyk w celu ich ograniczenia:			■									20%
Koncentrowanie się na faktach:				■								25%
Przewidywanie zmian w otoczeniu i przygotowywanie się do nich:		■										15%
Rozpoznawanie nowych szans i zagrożeń w otoczeniu:		■										15%
Zachęcanie sprzedawców do uwierzenia, że niemożliwe jest możliwe:				■								25%
Przewidywanie umiejętności potrzebnych w przyszłości:			■									20%
Obrazowe prezentowanie długoterminowych skutków zmiany:			■									20%
Określenie luki pomiędzy posiadanymi a potrzebnymi umiejętnościami sprzedażowymi:				■								25%
Zwracanie uwagi na braki w umiejętnościach w stosunku do wymagań organizacji:				■								25%
Świadomość w jaki sposób można rozwinąć daną umiejętność:				■								25%
Traktowanie każdego indywidualnie jako wyjątkowej osoby:											■	100%
Troska o odpowiednią atmosferę w firmie:										■		90%
Wywieranie dobrego pierwszego wrażenia:											■	100%
Bycie elastycznym i pozwalanie ludziom rozwijać się w ich pracy:											■	100%

Dopasowanie: 42%

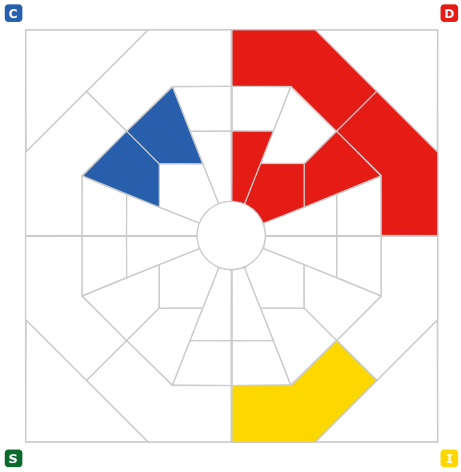
□ Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

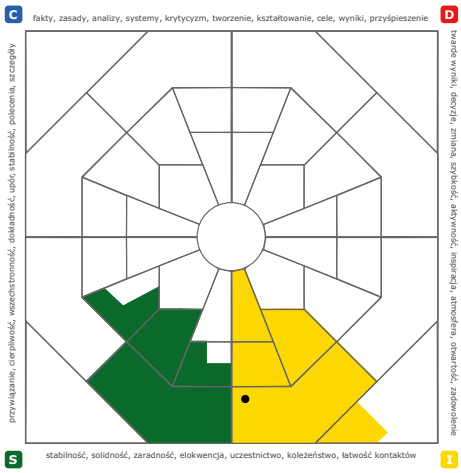
Zatrudnianie talentów - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Trening sprzedaży

Zainteresowanie każdym sprzedawcą, aby zrozumieć jego indywidualne obszary rozwoju i potencjał, który nie jest jeszcze w pełni wykorzystany. Pomaganie osobie w zrozumieniu, jakie są jej mocne strony i obszary rozwoju. Wspólna praca ze sprzedawcą nad stworzeniem planu rozwoju, którego celem jest poprawa wyników sprzedażowych. Monitorowanie jego realizacji.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Asertywne prowadzenie Klienta w procesie:				[-2]								25%
Dopingowanie Klienta do podejmowania działań:				[-2]								25%
Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową:				[-2]								25%
Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania:				[-2]								25%
Koncentruje się na kluczowych informacjach:					[-1]							35%
Wyjaśnianie innym jak ich działania wpływają na realizację strategii, wizji, misji i wartości:							[1]					55%
Zadawanie pytań pomagających w wykreowaniu własnych pomysłów na rozwiązanie problemu:							[1]					55%
Prowadzenie spotkań w ustrukturalizowany sposób dążący do konkretnych rezultatów:				[-2]								25%
Szczególna dbałość by interwencja zakończyła się jasnym celem lub planem działań:							[1]					55%
Motywowanie klienta do podjęcia działań w kierunku realizacji celu:								[2]				65%
Traktowanie każdego indywidualnie jako wyjątkowej osoby:											[5]	100%
Dbanie o swobodną atmosferę podczas sesji:										[4]		90%
Inspirowanie innych do samodzielnego rozwiązywania problemów:								[2]				65%
Wspieranie innych w ich rozwoju i osiąganiu celów :								[2]				65%
Prezentowanie skomplikowanych kwestii w przyjazny i pozytywny sposób:											[5]	100%

Dopasowanie: 54%

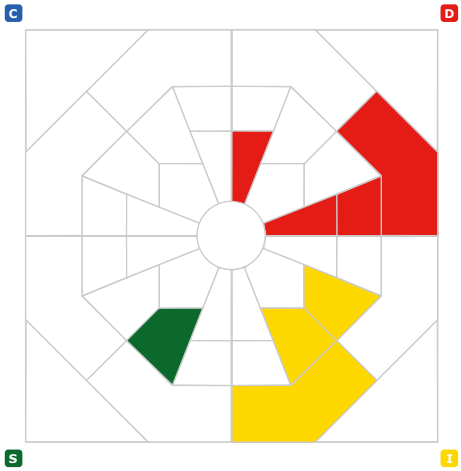
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

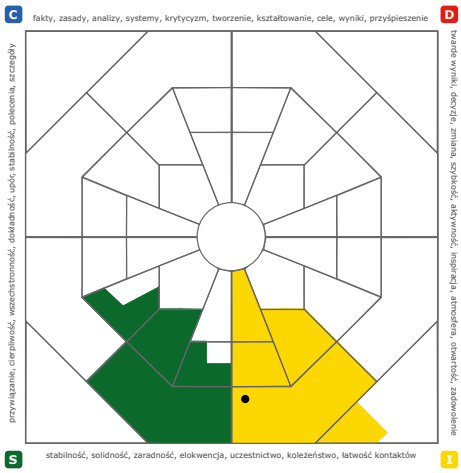
Trening sprzedaży - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Szkolenie sprzedaży

Zapewnienie inspirującego, praktycznego i ukierunkowanego na cel szkolenia. Dostarczanie przykładów, inicjowanie dyskusji i prowadzenie ćwiczeń, które rozwijają konkretne umiejętności potrzebne do osiągnięcia celów sprzedażowych. Powiązanie szkolenia z istniejącym procesem sprzedaży.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Koncentrowanie się na faktach i treściach merytorycznych:				[-2]								25%
Prezentowanie faktów z pozycji autorytetu :		[-4]										15%
Dawanie przykładu jak wywierać wpływ na innych:				[-2]								25%
Aktywnie zachęca uczestników do działania:				[-2]								25%
Zachęcanie innych do projektowania nowych sposobów działania:				[-2]								25%
Prowadzanie treningu ukierunkowanego na cel, opartego na szczegółach :					[-1]							35%
Inspirujące i spontaniczne podejście do szkolenia:					[-1]							35%
Inspirowanie uczestników tematem szkolenia:							[1]					55%
Zachęcanie do samodzielnego dochodzenia do wniosków :							[1]					55%
Udzielanie informacji zwrotnej na bieżąco w czasie szkolenia:											[5]	100%
Udzielanie indywidualnej informacji zwrotnej:											[5]	100%
Zwracanie uwagi na pozytywne komunikowanie potrzeb rozwojowych:								[2]				65%
Okazywanie pewności siebie w dyskusji pod warunkiem dobrej znajomości tematu:											[5]	100%
Poświęcanie uwagi każdemu uczestnikowi:											[5]	100%
Gruntowne, ale motywujące szkolenie :											[5]	100%

Dopasowanie: 57%

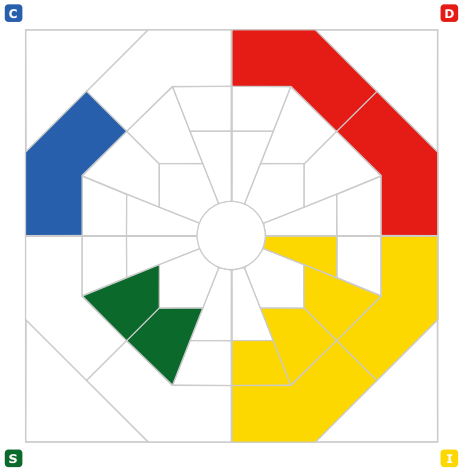
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

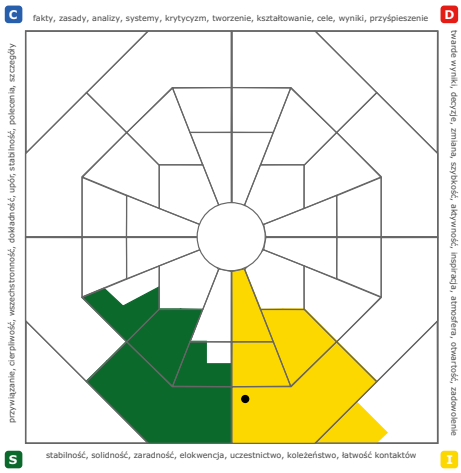
Szkolenie sprzedaży - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Zarządzanie kluczowymi klientami

Tworzenie więzi z kluczowymi klientami poprzez aktywną komunikację, zapewnianie dodatkowej i wyjątkowej obsługi, ustalanie priorytetów i proaktywne przewidywanie ich potrzeb. Dając klientom poczucie, że są traktowani jak VIP. Przydzielanie wystarczających zasobów i szybkie odpowiadanie na wszystkie zapytania od tych klientów.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Proaktywne informowanie klienta o zaawansowanych cechach produktu/usługi:										[4]	5	90%
Aktywne odpowiadanie na nowe potrzeby związane z obsługą:							[1]	2	3	4	5	55%
Dbałość o ponadprzeciętne odczucia klientów:							1	[2]	3	4	5	65%
Angażowanie klienta, sprzedaż w oparciu o relacje:										[4]	5	90%
Zabieganie o długoterminowe relacje z klientami:											[5]	100%
Wykazywanie inicjatywy przy rozwiązywaniu problemów:									[3]	4	5	80%
Dbałość o zaspokajanie potrzeb klienta w długofalowych relacjach:											[5]	100%
Koncentracja na zaspokajaniu potrzeb klientów :											[5]	100%
Zarządzanie długofalowymi relacjami z klientami :									[3]	4	5	80%
Prowadzenie klienta i tworzenie korzystnej atmosfery :										[4]	5	90%
Koncentrowanie się na oferowaniu wsparcia innym:											[5]	100%
Omawianie i dbanie o potrzeby klienta:											[5]	100%
Elastyczne podejście do klientów:											[5]	100%
Koncentrowanie się na kliencie niezależnie od sytuacji:											[5]	100%
Przyjmowanie perspektywy klienta w ocenie działań zespołu:									[3]	4	5	80%

Dopasowanie: 89%

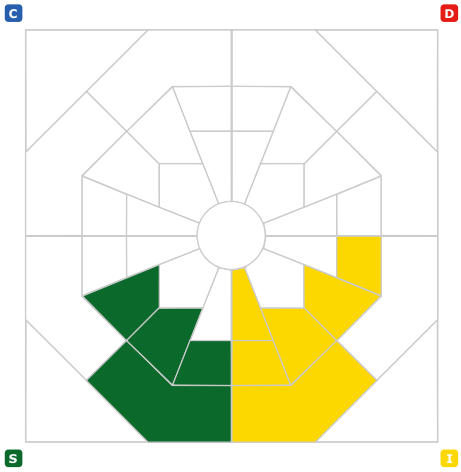
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

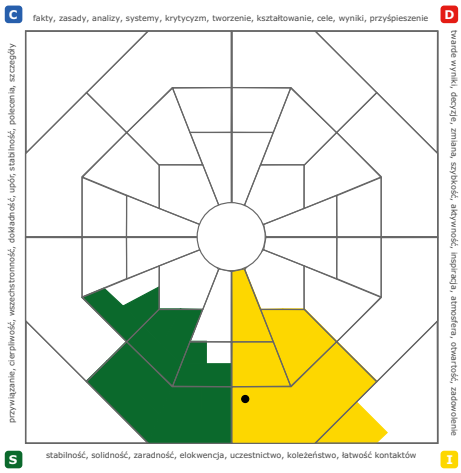
Zarządzenie kluczowymi klientami - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Zwalnianie pracowników

Wyznaczanie wysokich standardów działania, monitorowanie wyników i podejmowanie odpowiednich działań, gdy standardy nie są spełnione. Nie ma trudności z podejmowaniem radykalnych działań w razie potrzeby. Bezpośredniość w komunikacji i niepozwalanie na to, by emocje przeszkadzały w ocenie pracy innych osób i w komunikacji z nimi.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Krytyczne ocenianie działań innych osób:			[-3]									20%
Wymaganie od innych przestrzegania zasad i procedur:			[-3]									20%
Mówienie wprost z nastawieniem na cel:		[-4]										15%
Ocenianie innych w oparciu o fakty i twarde dane:		[-4]										15%
Koncentracja na celu, a nie na tym by być lubianym:		[-4]										15%
Komunikowanie wprost, opieranie się na faktach:		[-4]										15%
Podejmowanie "twardych" i niepopularnych decyzji:		[-4]										15%
Nie ma trudności ze zwolnieniem pracownika, jeśli widzi słabe wyniki:			[-3]									20%
Zachowywanie dystansu w stosunku do innych:		[-4]										15%
Podejmowanie niepopularnych decyzji:		[-4]										15%
Ocenianie sprzedawców na podstawie ich wyników:			[-3]									20%
Przejrzysty i bezpośredni sposób komunikacji:				[-2]								25%
Stawianie maksymalnie wysokich wymagań:			[-3]									20%
Angażowanie się i podejmowanie działań w sytuacji kryzysowej:			[-3]									20%
Podejmowanie decyzji w oparciu o chłodną analizę, bez emocji:				[-2]								25%

Dopasowanie: 18%

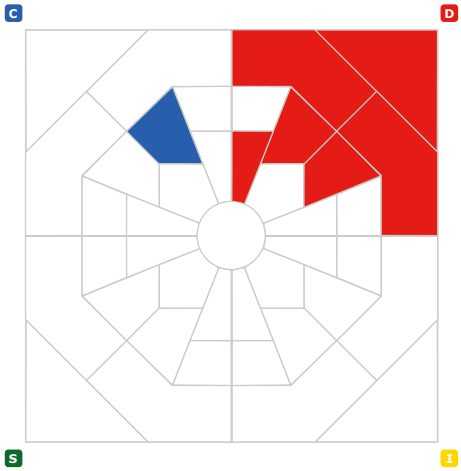
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

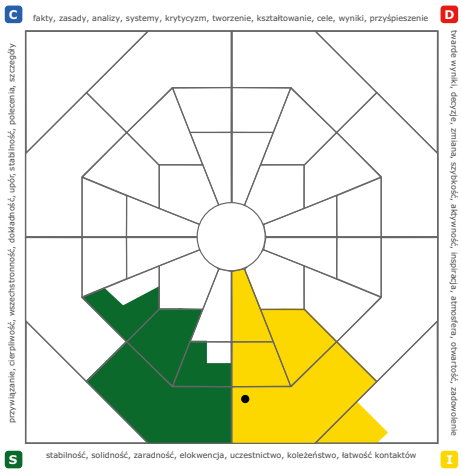
Zwalnianie pracowników - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Social Selling

Bycie aktywnym promotorem swojej firmy i jej produktów/usług. Naturalne komunikowanie się we wszystkich mediach. Prezentowanie siebie w inspirujący i angażujący sposób, dzięki czemu ludzie czują się podekscytowani i chętnie dowiedzą się więcej. Nie wchodzenie w zbyt wiele szczegółów lub zbyt skomplikowanych tematów, ale utrzymywanie pozytywnej komunikacji, łatwej do zrozumienia i polubienia.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Aktywne dzielenie się pomysłami:					[-1]							35%
Budowanie pozytywnego wizerunku firmy w jej otoczeniu :					[-1]							35%
Aktywne nawiązywanie kontaktów na wielu płaszczyznach.:					[-1]							35%
Budowanie atmosfery otwartości i zaangażowania :					[-1]							35%
Entuzjastyczne promowanie własnej firmy :							[1]					55%
Promowanie z entuzjazmem swoich idei nawet w sytuacji napotkania oporu:					[-1]							35%
Sprzedaż idei, inspirowanie:					[-1]							35%
Aktywne tworzenie sieci kontaktów:							[1]					55%
Aktywne dzielenie się dobrymi wiadomościami:							[1]					55%
Spontaniczne wywieranie pozytywnego pierwszego wrażenia:								[2]				65%
Aktywne promowanie pomysłów:								[2]				65%
Utrzymywanie pozytywnego nastawienia:									[3]			80%
Uwypuklanie czynników pozytywnych:											[5]	100%
Komunikowanie w sposób przekonujący i pozytywny:									[3]			80%
Tworzenie przyjaznej atmosfery:								[2]				65%

Dopasowanie: 55%

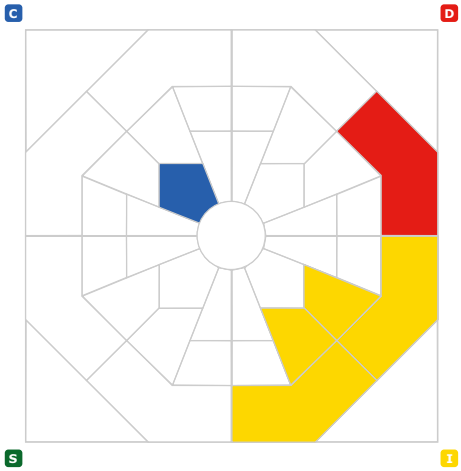
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

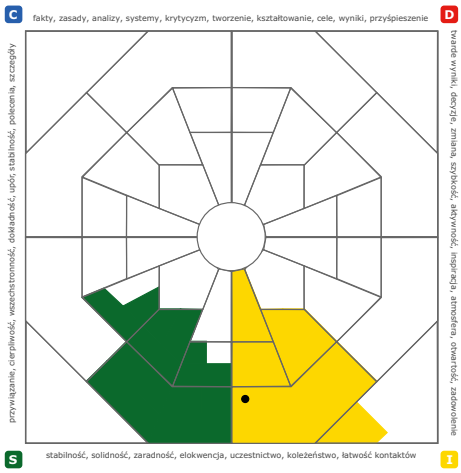
Social Selling - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Samokrytyka

Branie odpowiedzialności za realizację celów własnych i zespołowych. Mierzenie własnych wyników i podejmowanie natychmiastowych działań naprawczych w razie potrzeby. Proszenie o pomoc i przyjmowanie rad. Nie chowanie się za wyjaśnieniami lub wymówkami ani próbowanie zrzucania winy na innych.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Korygowanie własnych decyzji, w dążeniu do perfekcji. :			[-3]									20%
Krytyczne ocenianie własnych działań:				[-2]								25%
Nastawienie na działanie zgodnie z procedurami i procesami:				[-2]								25%
Gotowość do wysłuchania szczegółowych wskazówek dotyczących poprawy swoich wyników:							[1]					55%
Nastawienie na unikanie błędów i gotowość do ich naprawiania:									[3]			80%
Udzielanie szczegółowych wskazówek wspierających rozwój:							[1]					55%
Skupianie się na wykonywaniu zadań w przydzielonym obszarze:					[-1]							35%
Otwartość na słuchanie nowych pomysłów:											[5]	100%
Otwartość na ocenę własnych działań z punktu widzenia klienta:											[5]	100%
Zwracanie uwagi na swój sposób działania i jego wpływ na innych:											[5]	100%
Udzielanie informacji zwrotnej w przyjazny sposób:											[5]	100%
Otwartość na mówienie o własnych błędach:											[5]	100%
Osobiste angażoawanie się i duża dbałość o poprawną realizację zadań:											[5]	100%
Proszenie o informację zwrotną na temat własnego zachowania:											[5]	100%
Przepraszanie za własne zachowanie:											[5]	100%

Dopasowanie: 73%

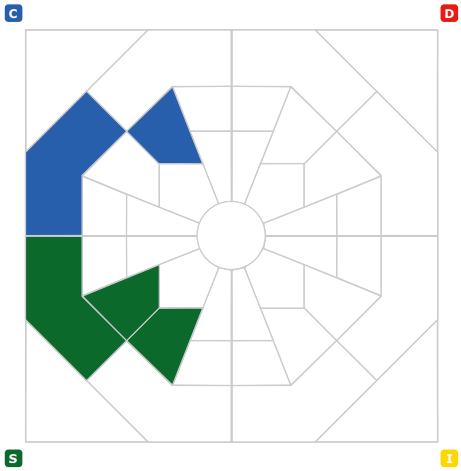
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

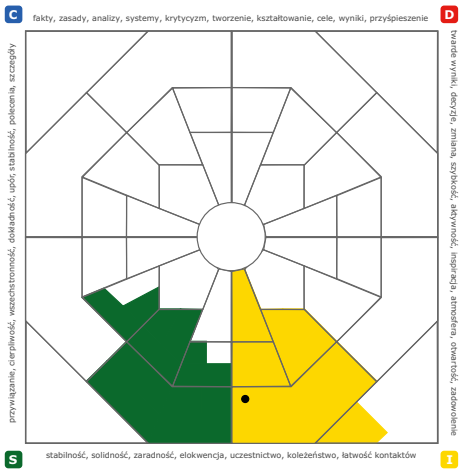
Samokrytyka - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Delegowanie

Opisywanie zadań w taki sposób, aby można je było łatwo delegować. Zaufanie i motywowanie ludzi do wykonywania swoich obowiązków. Nie chcąc ingerować ani decydować o każdym szczególe. Regularne i zaplanowane spotykanie się z ludźmi. Bycie dostępnym do udzielania wsparcia. Rozliczanie ludzi z ich wspólnych obowiązków.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Szczegółowe definiowanie opisów zadań i odpowiedzialności poszczególnych członków zespołu:					[-1]							35%
Udzielanie bardzo szczegółowych instrukcji jak działać zgodnie z obowiązującymi procedurami:				[-2]								25%
Stawianie wymagań i zachowywanie dystansu wobec zespołu :		[-4]										15%
Skupianie ludzi wokół celów:							[1]					55%
Łatwość delegowania zadań i pozostawianie swobody działania:				[-2]								25%
Łatwość delegowania zadań:				[-2]								25%
Łatwość delegowania zadań innym:					[-1]							35%
Tworzenie procesów, które zminimalizują potrzebę udzielania bieżącego wsparcia:				[-2]								25%
Delegowanie i porządkowanie zadań w celu optymalizacji procesu:				[-2]								25%
Tworzenie nowych procesów i sposobów działania dla zespołu:				[-2]								25%
Promowanie i uczenie nowych procesów:									[3]			80%
Pozytywne udzielanie wskazówek i dzielenie się informacjami:											[5]	100%
Komunikowanie celów w sposób ułatwiajacy identyfikację z tymi celami:											[5]	100%
Dawanie ludziom czasu na koncentrację i działanie we własnym tempie:										[4]		90%
Projektowanie systemów wspierających realizację planowanych zadań:							[1]					55%

Dopasowanie: 48%

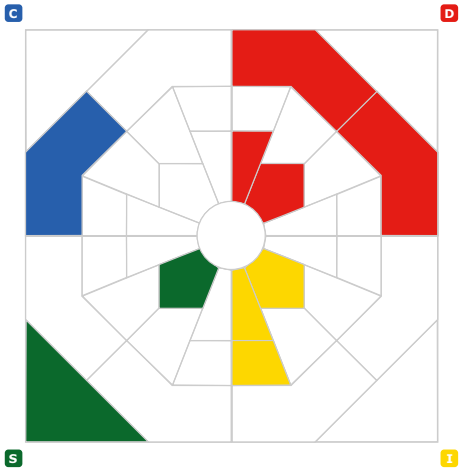
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

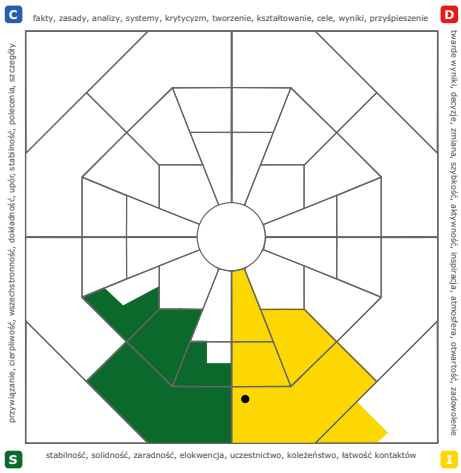
Delegowanie - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Wyznaczanie celu

Wyznaczanie osiągalnych celów, które wymagają od zespołu sprzedaży najlepszego możliwego wykonania. Cele te są mierzalne i oparte na możliwościach każdego sprzedawcy. Osiągnięcie celów wymaga od wszystkich rozwoju i zaangażowania w ich realizację. Cele odnoszą się do strategii organizacji i są wyzwaniem.

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Tworzenie planów, zawierających szczegółowe cele, zakresy odpowiedzialności i kroki milowe:			[-3]									20%
Opisywanie celu bardzo szczegółowo:				[-2]								25%
Przewidywanie potencjalnych, długofalowych skutków zmian:		[-4]										15%
Ciągłe poszukiwanie możliwości doskonalenia działań biznesowych:		[-4]										15%
Tworzenie strategii biznesowych wykorzystujących szanse przy jednoczesnym ograniczaniu ryzyka:		[-4]										15%
Indentyfikowanie i monitorowanie krytycznych wskaźników biznesowych:	[-5]											10%
Monitorowanie wykonania planów i podejmowanie szybkich działań w razie potrzeby:		[-4]										15%
Ustalanie celów wymagajacych dużej dbałości o jakość i terminowość:			[-3]									20%
Podejmowanie ryzykownych i odważnych decyzji pod presją :				[-2]								25%
Forsowanie wyników zespołu poprzez silną koncentrację na celach:				[-2]								25%
Szybkie dostosowywanie się do zmieniajacych się priorytetów:				[-2]								25%
Aktywne kierowanie procesem podejmowania decyzji:				[-2]								25%
Koncentrowanie się przede wszystkim na realizacji celów:			[-3]									20%
Dostosowywanie planów by osiągać cele w zmieniających się warunkach:					[-1]							35%
Wyznaczanie motywujących celów:								[2]				65%

Dopasowanie: 24%

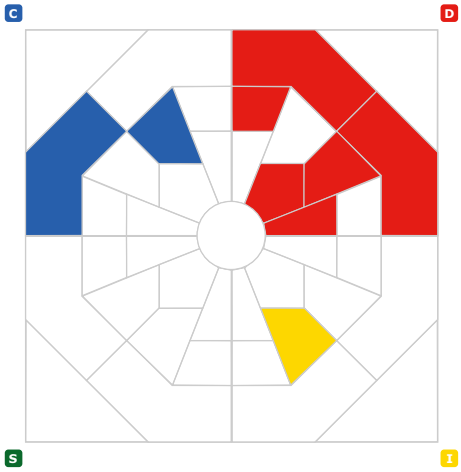
[ ] Twój profil ■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

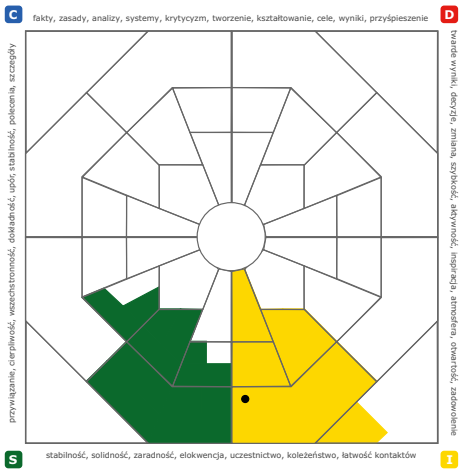
Wyznaczanie celu - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

Wspieranie

Zapewnienie wsparcia sprzedawcom. Bycie zarówno proaktywnym, jak i reaktywnym w udzielaniu wsparcia. Zachęcanie ludzi do proszenia o pomoc. Będąc dokładnym i cierpliwym w udzielaniu wsparcia, nadal rozliczać ludzi z realizacji ich celów i brania odpowiedzialności za zadania.

Wspieranie innych gdy potrzebują lepiej zrozumieć zmianę:	4	90%
Udzielanie specjalistycznej pomocy po dokładnym zbadaniu potrzeb:	4	90%
Szanowanie opinii innych i zapewnianie wsparcia, którego oczekują:	4	90%
Wykorzystanie logiki rozumowania danej osoby w celu zakwestionowania tego co ta osoba mówi:	-1	35%
Prowokowanie innych do zmiany opinii:	-1	35%
Chętne poświęcanie swojego czasu na uczenie innych:	5	100%
Aktywne dzielenie się nową wiedzą z innymi:	5	100%
Dbanie o pozytywną atmosferę w procesie wspierania innych:	5	100%
Cierpliwe wspieranie innych w szczegółach i rutynowych działaniach:	3	80%
Dbałość o okazywanie szacunku w każdej sytuacji.:	4	90%
Oferowanie wsparcia w szczegółowych, powtarzalnych zadaniach:	3	80%
Udzielanie wsparcia z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb:	5	100%
Udzielanie indywidualnego wsparcia w osiaganiu celów:	5	100%
Słuchanie, partycypacyjny styl zarządzania:	5	100%
Udzielanie pomocy, doradztwo:	5	100%

Dopasowanie: 86%

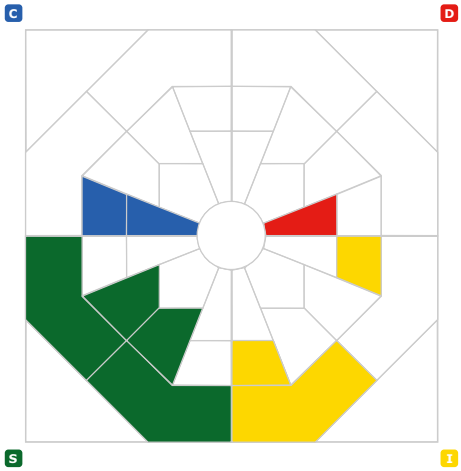
Twój profil Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskaż te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd

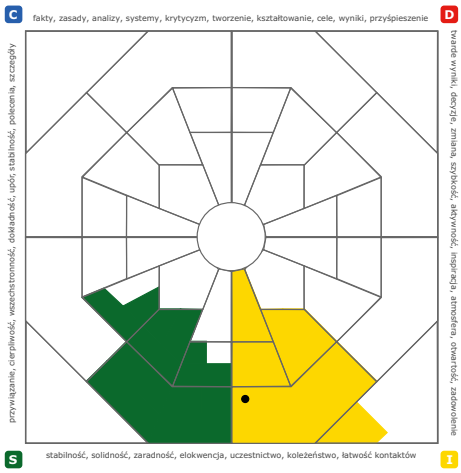
Wspieranie - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Copyright: 2011-2022 FinxS Ltd