FinxS® Sales Assessment - Raport Nastawień Sprzedażowych

Treść raportu opiera się na odpowiedziach zawartych w kwestionariuszu FinxS® Sales Assessment. Niniejszy raport nie powinien być jedynym kryterium przy podejmowaniu decyzji dotyczących danej osoby. Raport zawiera opis Nastawień Sprzedażowych tej osoby.

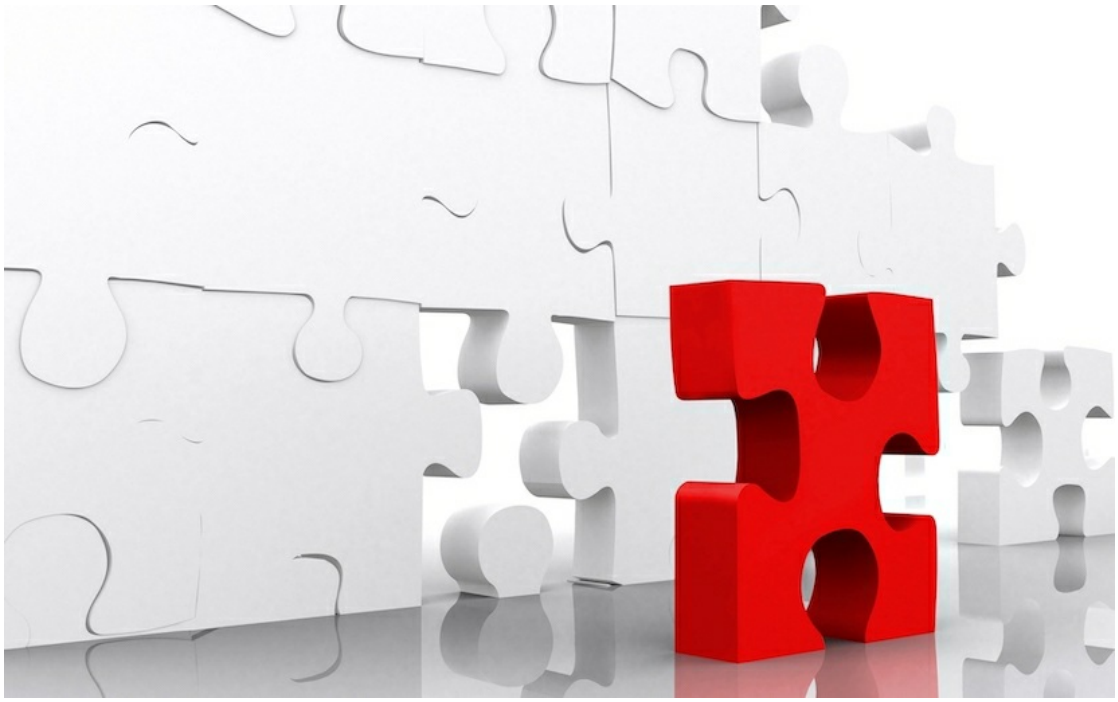
Ewa Przykładna

Organizacja:

XYZ Sp. z o.o.

Data:

19.10.2021



Copyright: 2011-2024 FinxS Ltd

Typy nastawień podsumowanie

Typy nastawienia budują 18 kluczowych kompetencji sprzedażowych. Są to nasze naturalne odruchy. Sposób, w jaki dana osoba podchodzi do rozwiązywania problemów i radzenia sobie z wyzwaniami. Typy nastawienia są Twoim mechanizmem przetrwania.

Definicje typów nastawień

Zdobywanie	Osiąganie pełnego potencjału poprzez pokonywanie barier powstrzymujących przed osiągnięciem celu
Łowca	Osiąganie pełnego potencjału poprzez dążenie, by mieć wszystko „już teraz”
Wytrwałość	Osiąganie pełnego potencjału poprzez wykorzystywanie porażki jako powodu, by następnym razem postarać się lepiej
Odczytywanie sytuacji	Osiąganie pełnego potencjału poprzez zrozumienie w jaki sposób inni postrzegają świat
Logika	Osiąganie pełnego potencjału poprzez działanie według planu, bez względu na okoliczności
Niedosyt	Osiąganie pełnego potencjału poprzez ciągłe poczucie nie w pełni wykorzystanych możliwości
Empatia	Osiąganie pełnego potencjału poprzez nawiązywanie kontaktów z ludźmi i budowanie zaufania
Akceptacja społeczna	Osiąganie pełnego potencjału poprzez spełnianie potrzeb innych
Przejmowanie kontroli	Osiąganie pełnego potencjału poprzez bycie niezależnym od kogokolwiek
Następny krok	Osiąganie pełnego potencjału poprzez stałe myślenie o tym, co dalej
Odkrywanie prawdy	Osiąganie pełnego potencjału poprzez zrozumienie wszystkich aspektów wpływających na sytuację
Wywieranie wpływu	Osiąganie pełnego potencjału poprzez przekonywanie innych

Copyright: 2011-2024 FinxS Ltd

Tabela podsumowująca typy nastawień

Nastawienia w sprzedaży wskazują najbardziej komfortowe dla Ciebie sposoby reagowania na wyzwania w sprzedaży. Opisują Twoje podejście do różnych sytuacji sprzedażowych. Nawet jeśli potrafisz racjonalnie ocenić, że inne nastawienie mogłoby sprawdzić się w tej sytuacji lepiej, działanie wbrew swojemu przekonaniu może być dla Ciebie trudne. Wraz z czasem i doświadczeniem, uczymy się dostosowywać swoje zachowanie do różnych sytuacji. Nadal jednak czujemy się najbardziej komfortowo, kiedy możemy korzystać z najbardziej naturalnych dla nas sposobów myślenia.

Nastawienia Sprzedażowe	Wynik
Zdobywanie	**63%**
Łowca	**77%**
Wytrwałość	**56%**
Odczytywanie sytuacji	**83%**
Logika	**49%**
Niedosyt	**21%**
Empatia	**56%**
Akceptacja społeczna	**62%**
Przejmowanie kontroli	**76%**
Następny krok	**73%**
Odkrywanie prawdy	**99%**
Wywieranie wpływu	**56%**

Copyright: 2011-2024 FinxS Ltd