FinxS® Sales Assessment - Raport Nastawienia i Kompetencje

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 i Kompetencji 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

Na każdą z Twoich kompetencji sprzedażowych wpływa od 1 do 3 typów nastawienia. Poniższa tabela pokazuje, jak Twoje typy nastawienia budują wyniki 18 Kompetencji Sprzedażowych. Skonsultuj się z Coachem lub Trenerem, który został przeszkolony jak interpretować te wyniki.

Prospecting	**38%**
Niedosyt	21%
Następny krok	73%
Wywieranie wpływu	56%
Kwalifikowanie kontaktów	**95%**
Łowca	77%
Odczytywanie sytuacji	83%
Odkrywanie prawdy	99%
Budowanie relacji	**38%**
Odczytywanie sytuacji	83%
Empatia	56%
Działanie zgodnie z procesem	**57%**
Logika	49%
Orientacja na osiągnięcia	**22%**
Niedosyt	21%
Następny krok	73%
Zdobywanie zaufania	**19%**
Empatia	56%
Akceptacja społeczna	62%
Kontrolowanie procesu sprzedaży	**76%**
Odczytywanie sytuacji	83%
Następny krok	73%
Przejmowanie kontroli	76%
Radzenie sobie z obiekcjami	**57%**
Zdobywanie	63%
Łowca	77%
Skuteczne zadawanie pytań	**76%**
Zdobywanie	63%
Odkrywanie prawdy	99%

Aktywne słuchanie	**29%**
Odkrywanie prawdy	99%
Logika	49%
Myślenie krytyczne	**57%**
Logika	49%
Niedosyt	21%
Odczytywanie sytuacji	83%
Inicjatywa	**57%**
Przejmowanie kontroli	76%
Prezentowanie rozwiązań	**48%**
Logika	49%
Przejmowanie kontroli	76%
Wywieranie wpływu	56%
Efektywne wykorzystanie czasu	**38%**
Łowca	77%
Przejmowanie kontroli	76%
Następny krok	73%
Radzenie sobie z niepowodzeniami	**57%**
Wytrwałość	56%
Odczytywanie sytuacji	83%
Nastawienie na rywalizację	**86%**
Łowca	77%
Wytrwałość	56%
Postrzeganie pieniędzy	**99%**
Zdobywanie	63%
Łowca	77%
Wywieranie wpływu	56%
Dystans emocjonalny	**29%**
Zdobywanie	63%
Łowca	77%

Copyright: 2011-2024 FinxS Ltd