Raport rekrutacyjny Sprzedaż - porównanie kandydatów

Organizacja:

XYZ

Data:

20.03.2024

#SiłaBiznesuToLudzie

Siła dopasowania w rekrutacji

extended tools | DISC EXTENDED | FinxS®

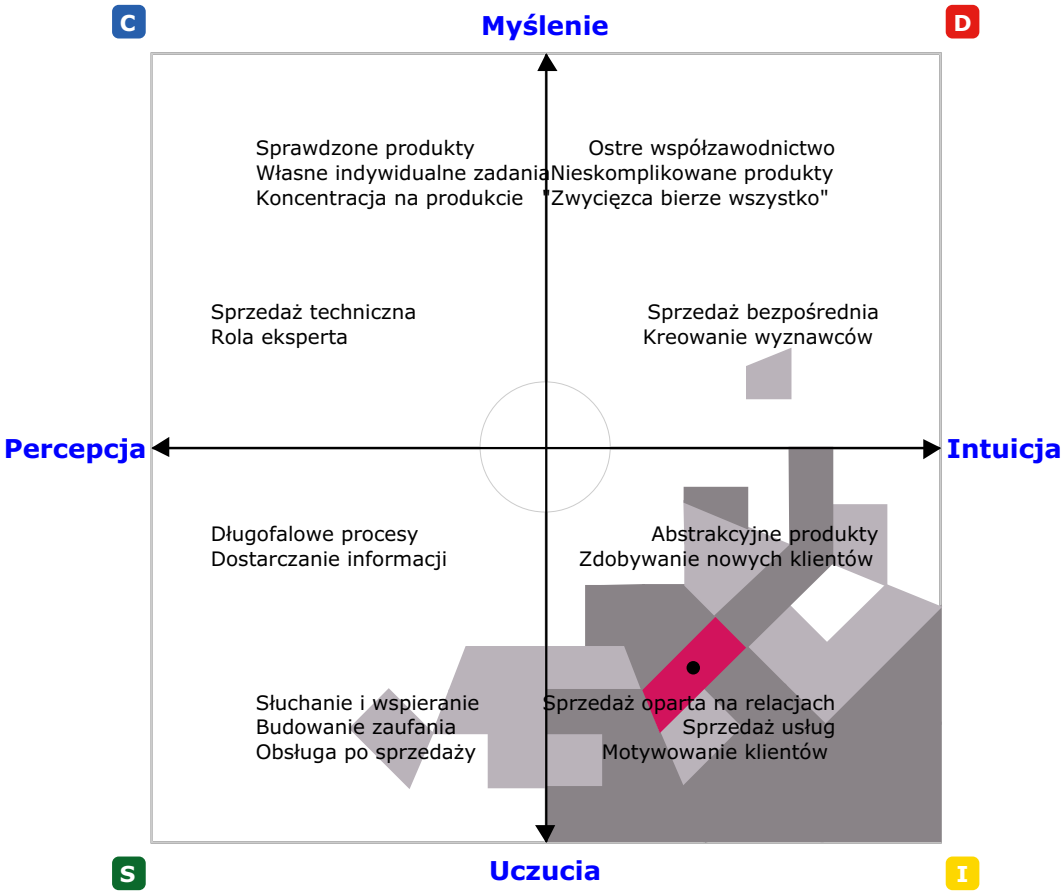
WPROWADZENIE

Raport ten został zaprojektowany aby pomóc Tobie porównać naturalne predyspozycje kandydatów w zakresie zachowań związanych ze sprzedażą. Znajdziesz w nim krótką charakterystykę kandydatów, przegląd komfortowych i mniej komfortowych zachowań w procesie sprzedaży oraz porównanie profili kandydatów do zdefiniowanych wcześniej zadań na stanowisku pracy. Szczegółowe informacje o każdej z osób znajdziesz w raporcie indywidualnym.

Diament Extended DISC

W jakiego rodzaju sprzedaży respondednt czuje sie najlepiej?

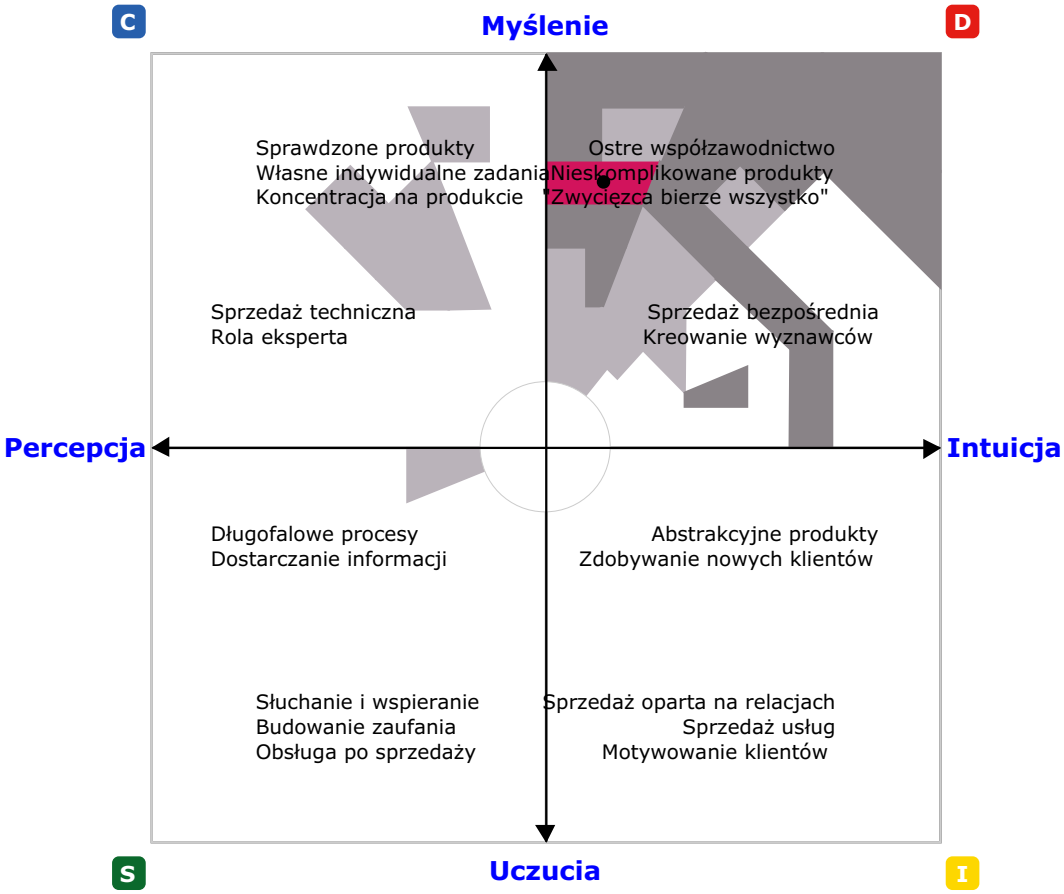
Ewa Przykładna



Organizacja: **XYZ**

Data: **20.03.2024**

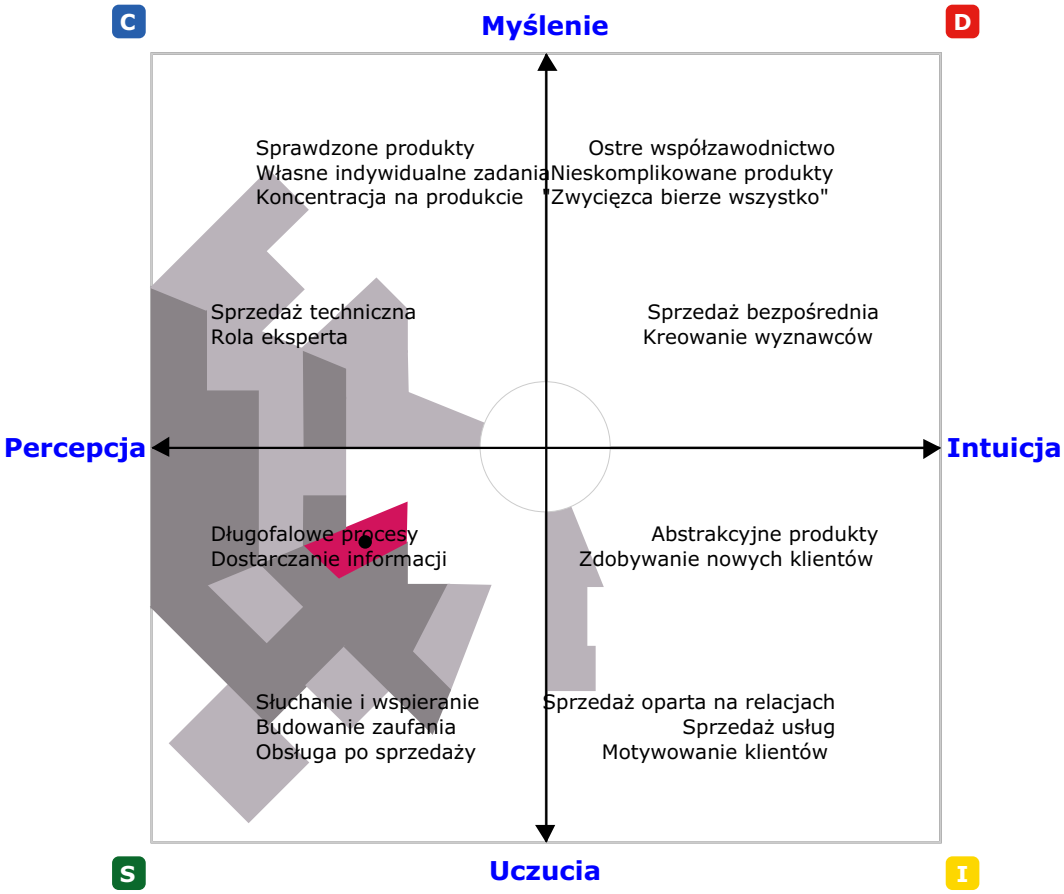
Anna Przykładna



Organizacja: **XYZ**

Data: **20.03.2024**

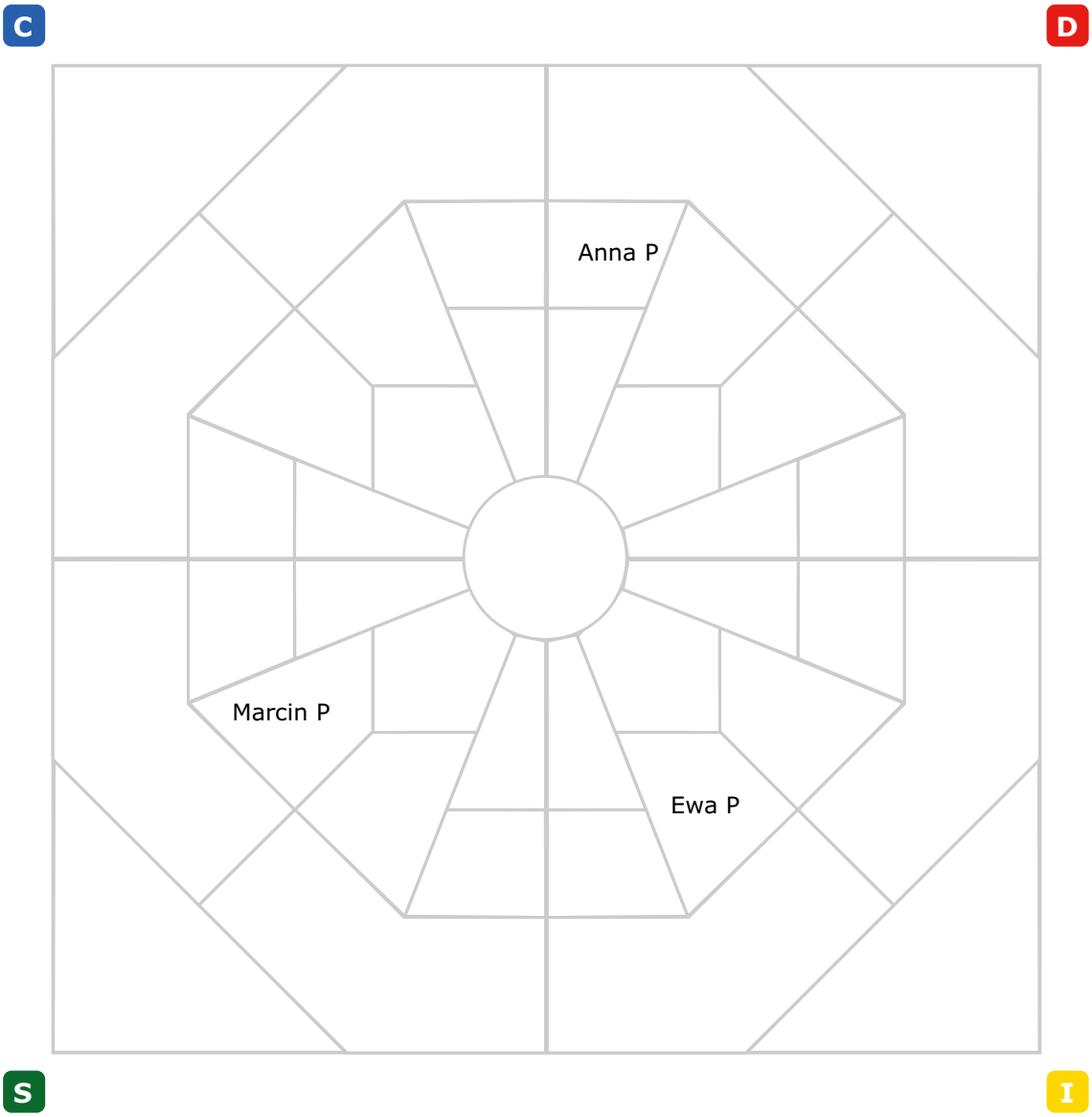
Marcin Przykładny



Organizacja: **XYZ**

Data: **20.03.2024**

Naturalne style zachowań kandydatów



Rozkład procentowy naturalnych stylów DISC kandydatów:

Profil II

	D	I	S	C
Ewa Przykładna	10%	65%	25%	0%
Anna Przykładna	85%	0%	5%	10%
Marcin Przykładny	0%	5%	55%	40%

Krótka charakterystyka naturalnego stylu zachowania kandydatów

Ewa Przykładna

Przystępny, komunikatywny, rozmowny, otwarty, towarzyski, spokojny, niezależny, emocjonalny, rzetelny, niekonfliktowy, przyjemny, nacechowany silną wolą, zdecydowany, miły.

Anna Przykładna

Bezpośredni, zdeterminowany, logiczny, stały, wymagający, zdystansowany, decyzyjny, zorientowany na cele, innowacyjny, skrupulatny, dokładny, ambitny, rozsądny, o silnej woli.

Marcin Przykładny

Spokojny, sumienny, cierpliwy, przyjazny, zainteresowany głębią spraw, drobiazgowy, skromny, pedantyczny, obowiązkowy, szczery, otwarty rozmówca, ostrożny, posłuszny, nie irytujący, pracujący w grupie.

Mocne strony

Ewa Przykładna

- Jest postrzegany jako przyjemny i inspirujący
- Ma cierpliwość do spędzania czasu z ludźmi
- Jest pozytywnie nastawiony
- Wykonuje swoją pracę samodzielnie
- Pracuje z pozytywnym nastawieniem
- Dba o interesy swojego zespołu
- Ekscytuje się wspólnie realizowanymi zadaniami
- Zachęca ludzi do wspólnej pracy
- Zachęca w przyjacielski sposób
- Uczestniczy w planowaniu nowych przedsięwzięć
- Nie stara się chronić siebie za wszelką cenę
- Daje obiektywny obraz

Anna Przykładna

- Identyfikuje obszary, które zostały pominięte
- Potrafi generować pomysły w oparciu o fakty
- Oczekuje perfekcyjnych rezultatów
- Emocje nie wpływają na zbytnią spontaniczność
- Potrafi oddzielić rzeczywistość od idealizmu
- Nie poddaje się
- Nie można go zaślepić miłą powierzchownością
- Zawsze zna kierunek działania
- Chce znać swoje cele
- Jest wymagającym modernizatorem
- Potrafi być sumienny i dokładny
- Nie koloryzuje prawdy, żeby być popularny

Marcin Przykładny

- Pracuje zgodnie z ustaleniami
- Zna swoje miejsce i pozycję
- Jest dokładny i systematyczny
- Chce wszystkim pomagać
- Jest przyjazny, nie kłóci się
- Pyta wszystkich o zdanie
- Unika niepotrzebnego ryzyka
- Podejmuje tylko niezbędne decyzje
- Potrafi się skoncentrować na jednej rzeczy
- Jest cierpliwym i spokojnym inicjatorem
- Dotrzymuje obietnic
- Nie ma potrzeby pokonywania innych

Motywatory

Ewa Przykładna

Respondent czerpie motywację z przyjaznego środowiska pracy, dobrych stosunków koleżeńskich, atmosfery otwartości i sprawiedliwości, zróżnicowanych stosunków międzyludzkich i możliwości samodzielnej pracy z ludźmi. Potrzebuje pewną dozę swobody w kierowaniu ludźmi i decydowaniu o odpowiednich metodach pracy. Z drugiej strony, jest w stanie zaakceptować pomoc okazywaną w skomplikowanych sytuacjach.

Anna Przykładna

Respondent lubi zadania, w których może rozwijać systemy i organizacje lub tworzyć je całkowicie od nowa. Chce działać całkowicie niezależnie i koncentrować się raczej na zadaniach, niż na ludziach. Ceni wolność i możliwość sprawdzania swoich umiejętności. Działa szybko i lubi utrzymywać własne tempo.

Marcin Przykładny

Respondent chce pracować w przyjaznym zespole, gdzie może wykonywać zadania, w których czuje się kompetentny, tak aby jego osiągnięcia zostały docenione. Akceptuje pochwały, jeśli są przekazywane w stosownym czasie i nie są wyolbrzymione. Praca w zespole daje mu poczucie bezpieczeństwa i solidarności.

Demotywatory

Ewa Przykładna

Osoba taka stara się unikać otoczenia i ludzi nacechowanych współzawodnictwem i agresywnym dążeniem do celu. Nie lubi kłótni, konfliktów, powtarzających się zadań, które wymagają samodzielnej pracy czy też pedantycznego podejścia. Także, unika pracy w otoczeniu, gdzie istnieje mocna presja w stosunku do osiągania założonych celów.

Anna Przykładna

Ta osoba potrafi radzić sobie ze szczegółami, ale nie chce być ograniczona przez sztywne zasady, ani być pod czyjąś kontrolą. Nie cierpi tracić czasu na nic nie wnoszące dyskusje, nie wolno zostawiać go na łasce niepewnych, niezdecydowanych osób. Sytuacje bez wyznaczonego konkretnego celu działania to dla tej osoby strata czasu. Raczej trudno ją zachęcić do pracy w różnego rodzaju komitetach.

Marcin Przykładny

Uczestnik badania nie lubi przeciwstawiać się innym. Jest osobą koleżeńską, obawia się nawet sytuacji nacechowanych agresją. Nie odczuwa potrzeby do kontrolowania czy też wpływania na życie innych. Pozostaje raczej wierny swojej roli i stara się wypełniać swojej obowiązki jak najlepiej.

Organizacja: **XYZ**

Data: **20.03.2024**

Najbardziej komfortowe zadania sprzedażowe dla kandydatów

Ewa Przykładna

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Zarządzanie relacjami z obecnymi klientami poprzez osobisty kontakt:											5	100%
Utrzymywanie pozytywnego nastawienia:											5	100%
Szybkie tworzenie nowych pomysłów i rozwiązań podczas spotkań sprzedażowych :											5	100%

Anna Przykładna

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Zachowanie spokoju i pewności siebie w sytuacji oporu klienta:											5	100%
Zachowanie obiektywizmu i unikanie zbędnych emocji w procesie sprzedaży:											5	100%
Sprzedaż złożonych rozwiązań wymagająca eksperckiej wiedzy o produkcie:											5	100%

Marcin Przykładny

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Systematyczne dbanie o relacje z obecnymi klientami:											5	100%
Wychodzenie naprzeciw potrzebom klienta wykorzystując aktualną ofertę produktów :											5	100%
Wsłuchiwanie się w potrzeby klienta:											5	100%

Twój profil Profil stanowiska

Refleksje i wnioski

Najmniej komfortowe zadania sprzedażowe dla kandydatów

Ewa Przykładna

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Akceptowanie wyznaczonych sposobów realizacji celów:			-3								5	20%
Postępowanie zgodnie z ustalonym procesem sprzedaży:			-3								5	20%
Sprzedaż złożonych rozwiązań wymagająca eksperckiej wiedzy o produkcie:			-3								5	20%

Organizacja: **XYZ**

Data: **20.03.2024**

Anna Przykładna

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Aktywne słuchanie potrzeb klienta:			[-3]								5	20%
Dopasowywanie istniejącego produktu do potrzeb klienta:			[-3]								5	20%
Intensywna komunikacja z klientem, bardziej w roli eksperta niż sprzedawcy:			[-3]								5	20%

Marcin Przykładny

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Sprzedaż niestandardowych projektów, które wymagają szczególnego zaangażowania klientów:		[-4]									5	15%
Ciągłe szukanie szans na nowe transakcje:			[-3]								5	20%
Koncentrowanie się na wygrywaniu:			[-3]								5	20%

Twój profil Profil stanowiska

Refleksje i wnioski

Organizacja: **XYZ**

Data: **20.03.2024**

Dopasowanie do stanowiska

Porównanie predyspozycji kandydatów do zdefiniowanego wcześniej profilu stanowiska.

Intensywna komunikacja z klientem, bardziej w roli eksperta niż sprzedawcy

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:					[-1]							35%
Anna Przykładna:			[-3]									20%
Marcin Przykładny:								[2]				65%

Wsłuchiwanie się w potrzeby klienta

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:					[-1]							35%
Anna Przykładna:				[-2]								25%
Marcin Przykładny:											[5]	100%

Omawianie i dbanie o potrzeby klienta

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:							[1]					55%
Anna Przykładna:				[-2]								25%
Marcin Przykładny:											[5]	100%

Nawiązywanie i podtrzymywanie pozytywnych relacji

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:											[5]	100%
Anna Przykładna:			[-3]									20%
Marcin Przykładny:									[3]			80%

Pełne poznanie produktu, oferowanie dodatkowego wsparcia

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:			[-3]									20%
Anna Przykładna:							[1]					55%
Marcin Przykładny:											[5]	100%

Zdobywanie klientów poprzez omawianie zalet produktu

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:				[-2]								25%
Anna Przykładna:									[3]			80%
Marcin Przykładny:								[2]				65%

Motywowanie klienta nastawione na konkretny cel

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:									[3]			80%
Anna Przykładna:							[1]					55%
Marcin Przykładny:		[-4]										15%

Pozytywne, różnorodne kontakty z klientami

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:											[5]	100%
Anna Przykładna:				[-2]								25%
Marcin Przykładny:					[-1]							35%

Organizacja: **XYZ**

Data: **20.03.2024**

Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:									[3]			80%
Anna Przykładna:								[2]				65%
Marcin Przykładny:				[-2]								25%

Koncentruje się wyłącznie na nieistotnych szczegółach

	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
Ewa Przykładna:				[-2]								25%
Anna Przykładna:										[4]		90%
Marcin Przykładny:							[1]					55%

Dopasowanie

Twój profil Profil stanowiska

Ewa Przykładna: 56%

Anna Przykładna: 46%

Marcin Przykładny: 64%