

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 porównuje tę osobę z wybranym benchmarkiem.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Firma Testowa

Data:

14.10.2024



#SiłaBiznesuToLudzie

Siła kompetencji w sprzedaży

Analiza porównawcza

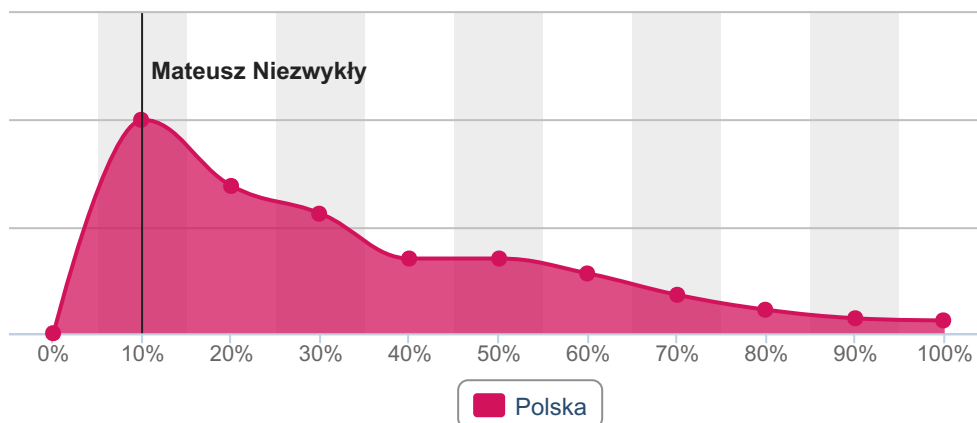
Na następnych stronach wyniki tej osoby porównywane są z wybranym wskaźnikiem. Celem analizy porównawczej jest określenie, jak ta osoba wypada na tle wybranej populacji. Nie mówi nam ona bezpośrednio nic o umiejętnościach sprzedażowych tej osoby, a jedynie o tym, jakie one są w porównaniu z inną grupą ludzi. Ważne jest, aby korzystać z populacji wzorcowej, której osoba ta mogłaby być częścią (w oparciu o kryteria wyboru populacji).

Procent ten oznacza procent populacji, która uzyskała mniej punktów niż ta osoba. Na przykład 25% oznaczałoby, że 25% populacji ma niższy wynik niż ta osoba, a 75% ma wyższy wynik.

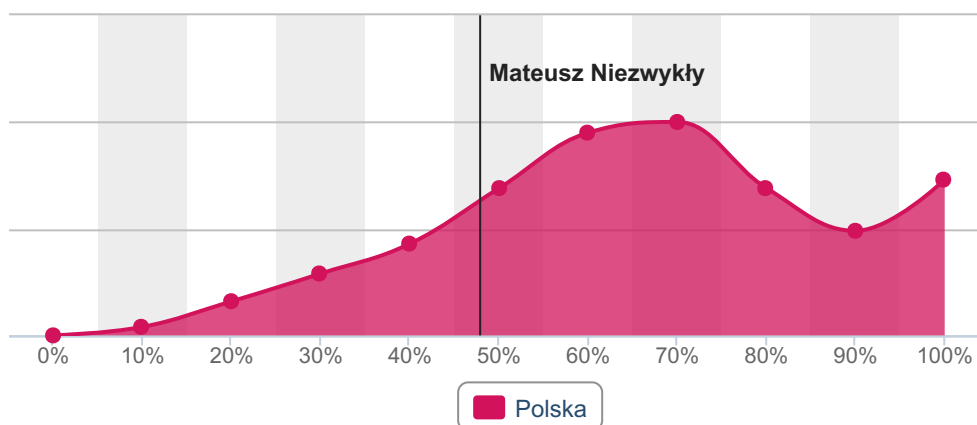
Tabela porównawcza

Mateusz Niezwykły	Wynik	Polska
Prospecting	10%	0%
Kwalifikowanie kontaktów	48%	17%
Budowanie relacji	38%	6%
Działanie zgodnie z procesem	99%	99%
Orientacja na osiągnięcia	38%	15%
Zdobywanie zaufania	10%	0%
Kontrolowanie procesu sprzedaży	76%	65%
Radzenie sobie z obiekcjami	38%	19%
Skuteczne zadawanie pytań	99%	83%
Aktywne słuchanie	48%	5%
Myślenie krytyczne	99%	86%
Inicjatywa	86%	86%
Prezentowanie rozwiązań	29%	13%
Efektywne wykorzystanie czasu	10%	0%
Radzenie sobie z niepowodzeniami	10%	0%
Nastawienie na rywalizację	10%	0%
Postrzeganie pieniędzy	67%	57%
Dystans emocjonalny	99%	99%

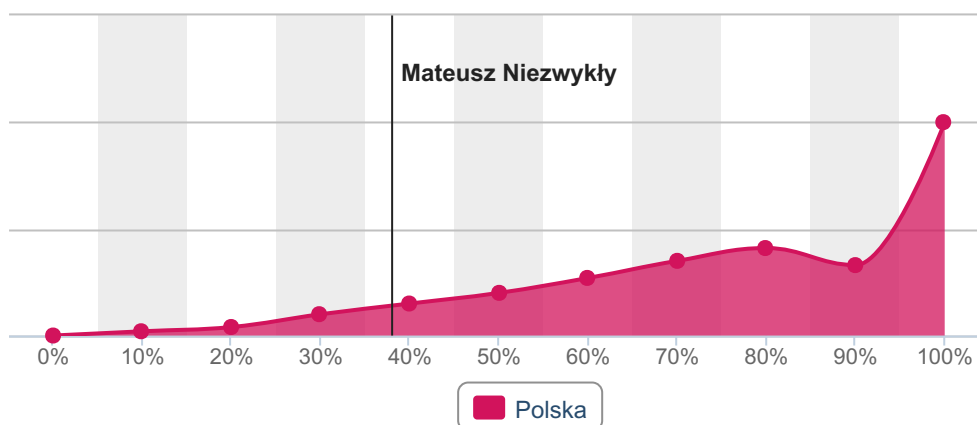
PROSPECTING



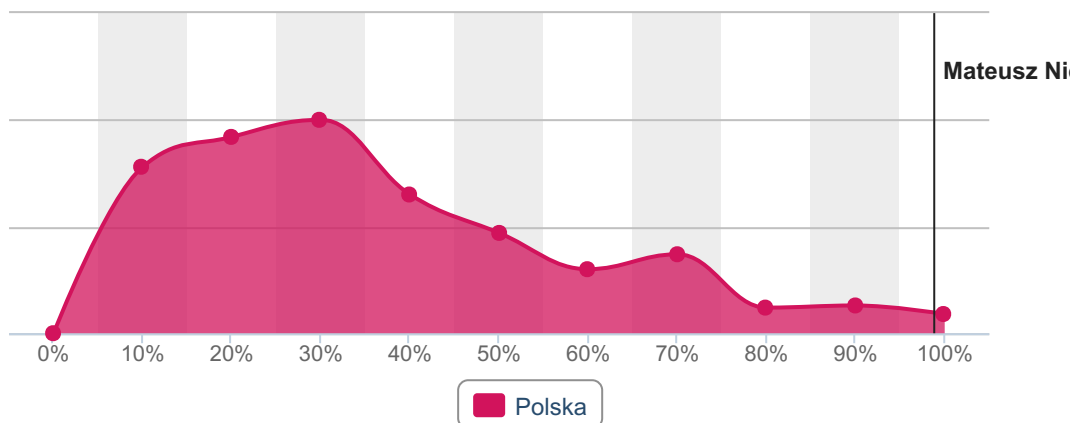
KWALIFIKOWANIE KONTAKTÓW



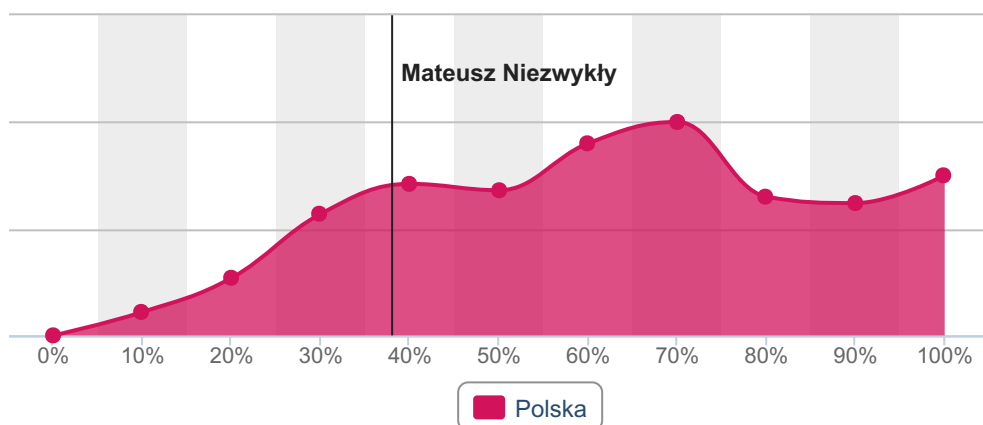
BUDOWANIE RELACJI



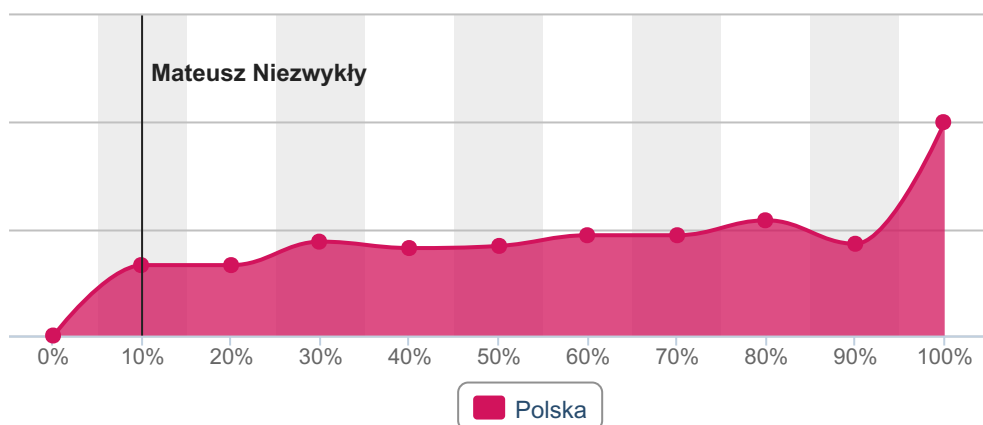
DZIAŁANIE ZGODNIE Z PROCESEM



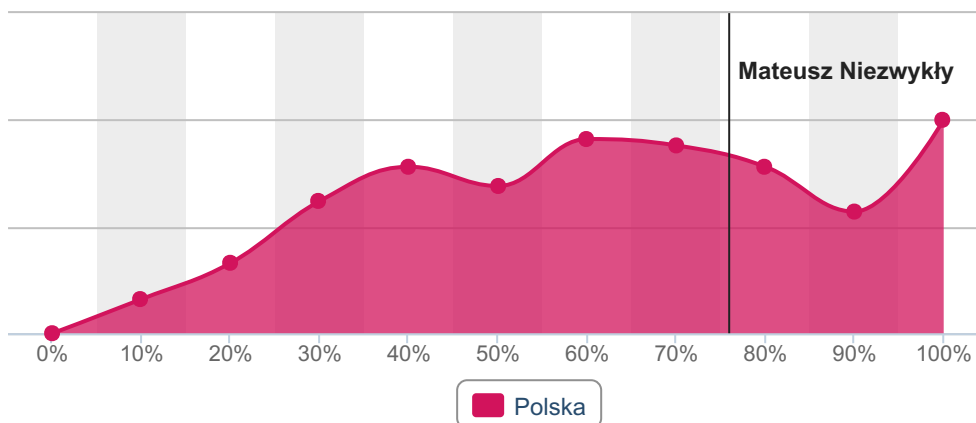
ORIENTACJA NA OSIĄGNIĘCIA



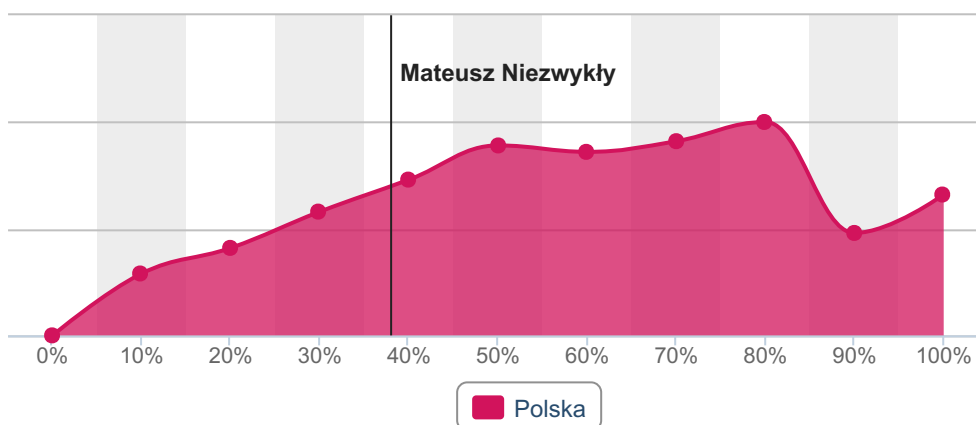
ZDOBYWANIE ZAUFANIA



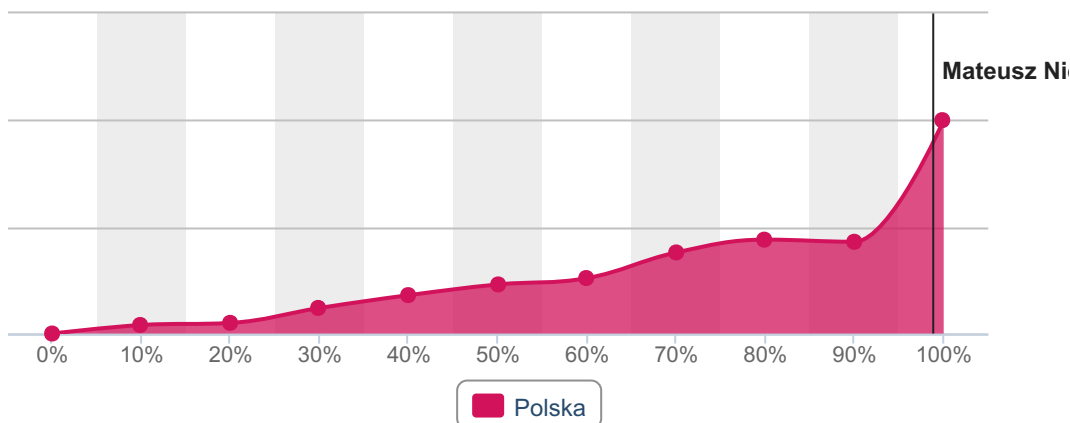
KONTROLOWANIE PROCESU SPRZEDAŻY



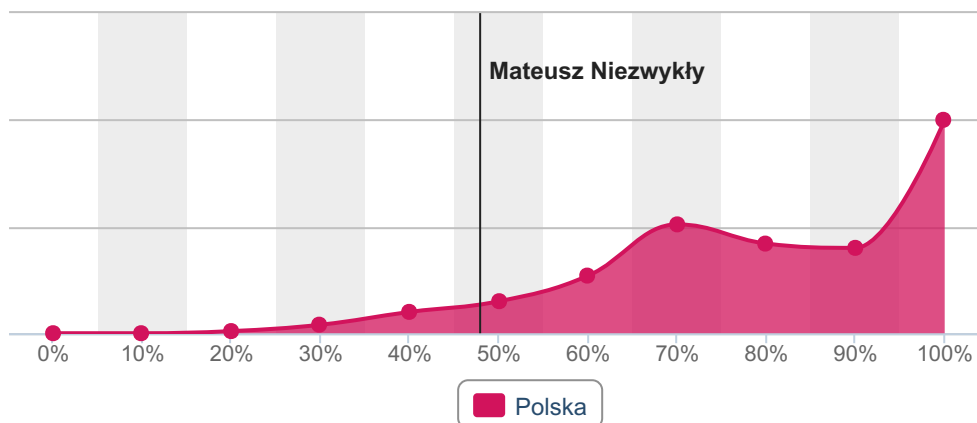
RADZENIE SOBIE Z OBIĘCJAMI



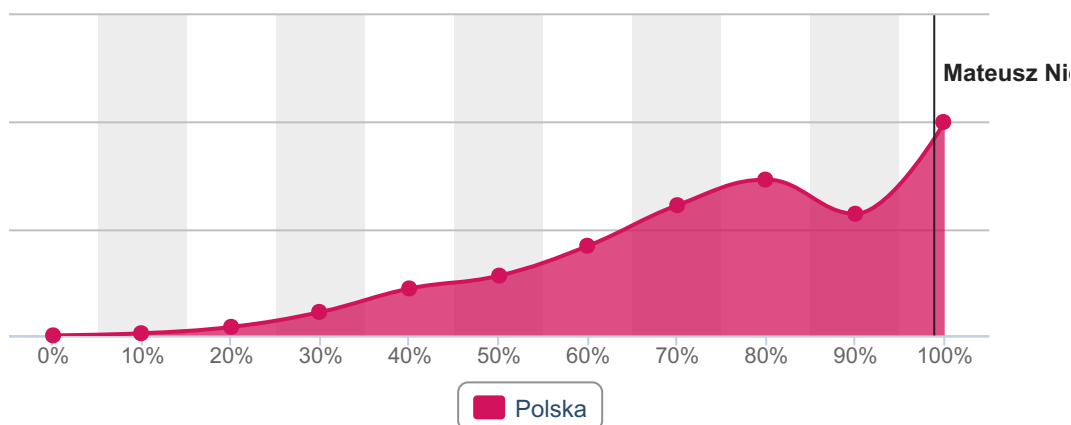
SKUTECZNE ZADAWANIE PYTAŃ



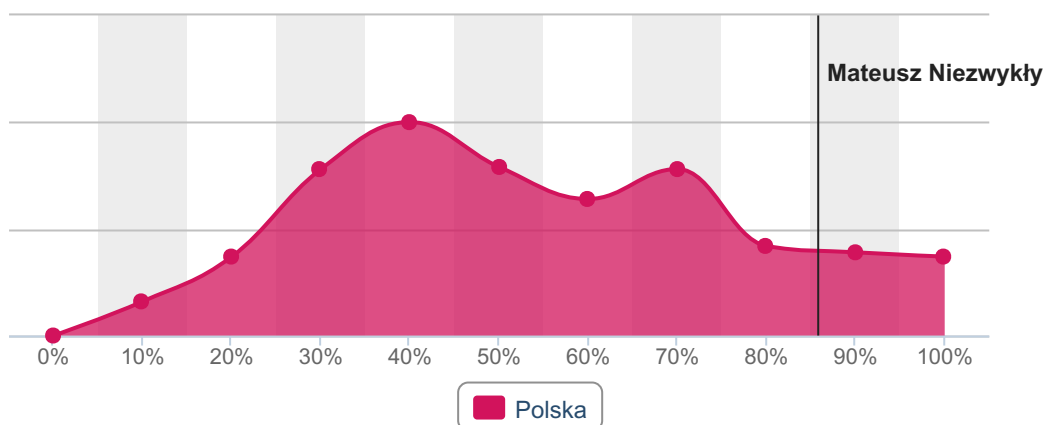
AKTYWNE SŁUCHANIE



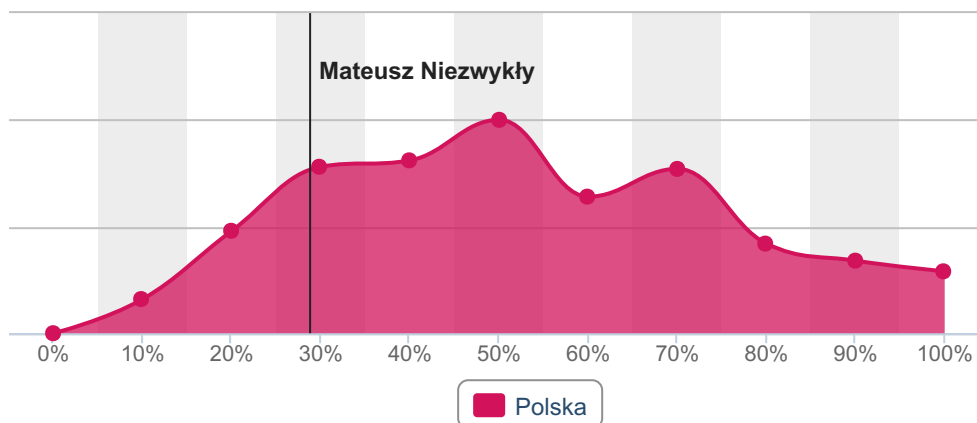
MYŚLENIE KRYTYCZNE



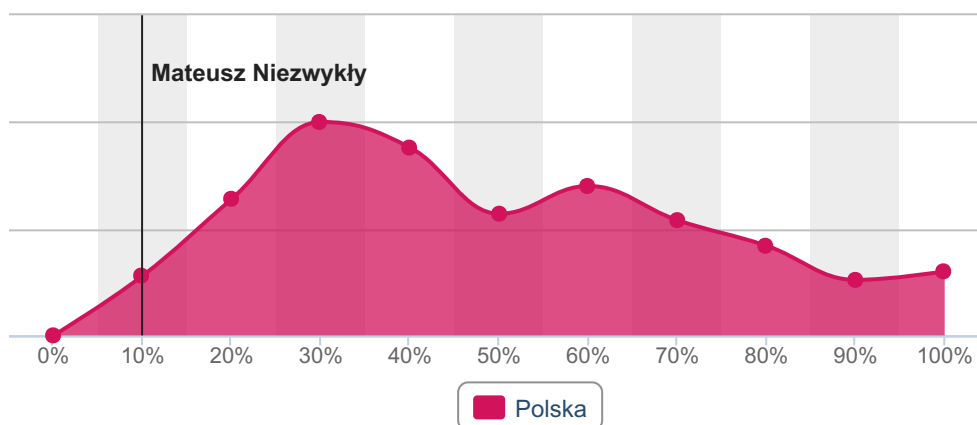
INICJATYWA



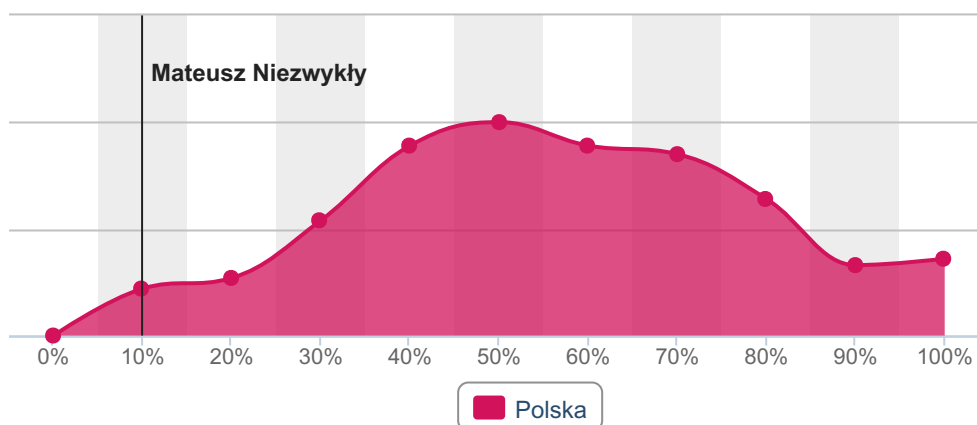
PREZENTOWANIE ROZWIĄZAŃ



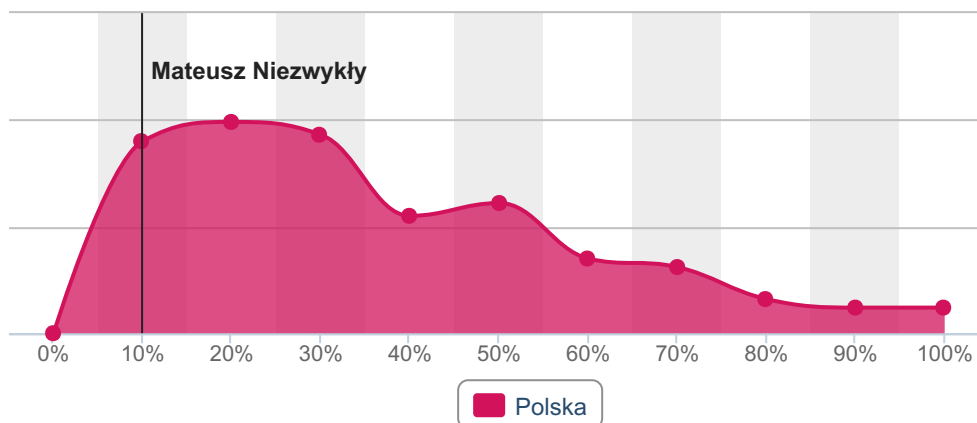
EFEKTYWNE WYKORZYSTANIE CZASU



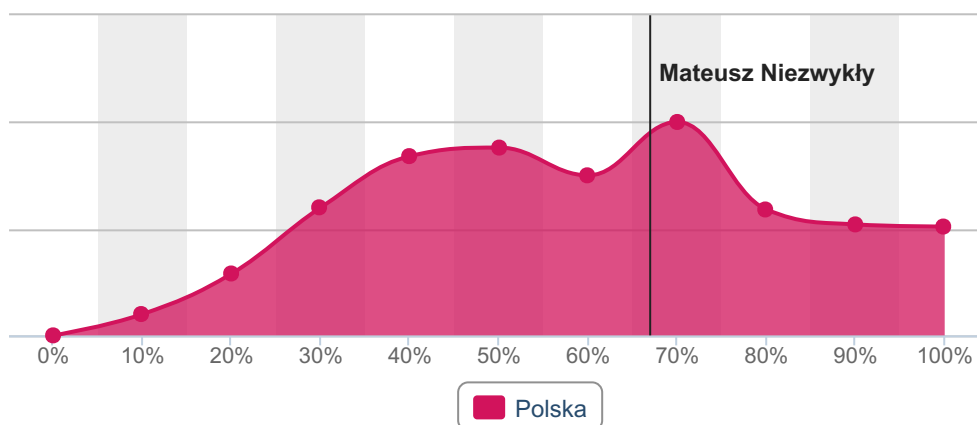
RADZENIE SOBIE Z NIEPOWODZENIAMI



NASTAWIENIE NA RYWALIZACJĘ



POSTRZEGANIE PIENIĘDZY



DYSTANS EMOCJONALNY

