

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.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Firma Testowa

Data:

14.10.2024



#SiłaBiznesuToLudzie

Siła kompetencji w sprzedaży

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

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	10%	Aktywne słuchanie	48%
Niedosyt	73%	Odkrywanie prawdy	83%
Następny krok	21%	Logika	99%
Wywieranie wpływu	14%	Myślenie krytyczne	99%
Kwalifikowanie kontaktów	48%	Logika	99%
Łowca	54%	Niedosyt	73%
Odczytywanie sytuacji	58%	Odczytywanie sytuacji	58%
Odkrywanie prawdy	83%	Inicjatywa	86%
Budowanie relacji	38%	Przejmowanie kontroli	69%
Odczytywanie sytuacji	58%	Prezentowanie rozwiązań	29%
Empatia	56%	Logika	99%
Działanie zgodnie z procesem	99%	Przejmowanie kontroli	69%
Logika	99%	Wywieranie wpływu	14%
Orientacja na osiągnięcia	38%	Efektywne wykorzystanie czasu	10%
Niedosyt	73%	Łowca	54%
Następny krok	21%	Przejmowanie kontroli	69%
Zdobywanie zaufania	10%	Następny krok	21%
Empatia	56%	Radzenie sobie z niepowodzeniami	10%
Akceptacja społeczna	21%	Wytrwałość	14%
Kontrolowanie procesu sprzedaży	76%	Odczytywanie sytuacji	58%
Odczytywanie sytuacji	58%	Nastawienie na rywalizację	10%
Następny krok	21%	Łowca	54%
Przejmowanie kontroli	69%	Wytrwałość	14%
Radzenie sobie z obiekcjami	38%	Postrzeganie pieniędzy	67%
Zdobywanie	90%	Zdobywanie	90%
Łowca	54%	Łowca	54%
Skuteczne zadawanie pytań	99%	Wywieranie wpływu	14%
Zdobywanie	90%	Dystans emocjonalny	99%
Odkrywanie prawdy	83%	Zdobywanie	90%
		Łowca	54%