

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 każdym etapem procesu sprzedaży.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Firma Testowa

Data:

14.10.2024



#SiłaBiznesuToLudzie

Siła kompetencji w sprzedaży

Kompetencje w procesie sprzedaży

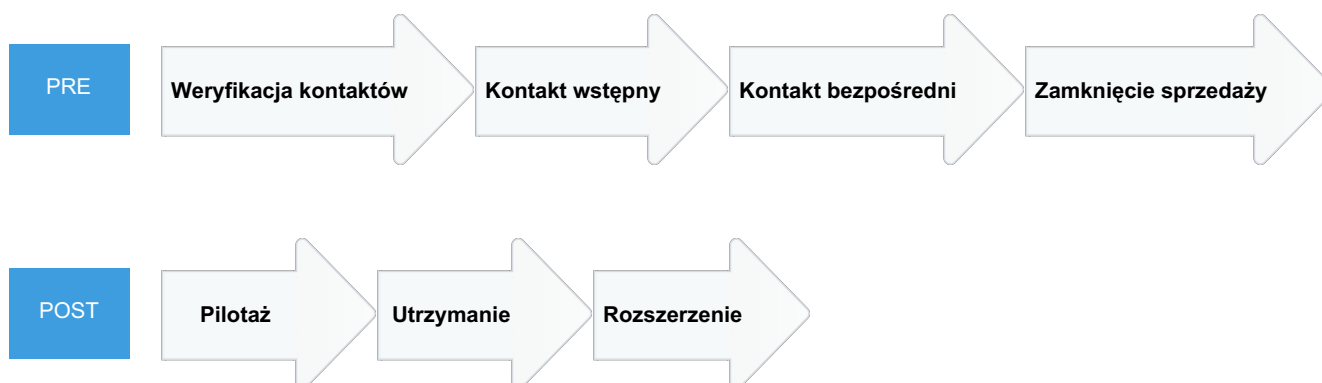
Proces sprzedaży

Nie ma idealnego procesu sprzedaży, ale każdy rynek, każdy biznes i każda sytuacja konkurencyjna wymaga innego podejścia. W tym raporcie wykorzystujemy powszechnie przyjęty opis procesu sprzedaży. Nie zagłębialiśmy się w szczegóły i nie zakładamy, że każdy krok będzie miał zastosowanie w każdej firmie. Proces z tego raportu to raczej ogólny opis, z którego można wybrać elementy, które mają zastosowanie w danej firmie.

Ta część raportu porównuje każdy wynik kompetencji tej osoby na kolejnych etapach procesu sprzedaży. Mimo że każda kompetencja jest ważna na pewnym etapie procesu sprzedaży, nie każda jest równie przydatna na każdym etapie. Wysokie lub niskie wyniki w niektórych kompetencjach mogą nawet stanowić wyzwanie dla sprzedawcy na niektórych etapach procesu sprzedaży.

Etapy PRE i POST

Kroki w procesie sprzedaży dzielimy na etapy PRE (przed zamknięciem pierwszej transakcji) i POST (po zamknięciu pierwszej transakcji). Do tego raportu wybraliśmy cztery kroki PRE: ocena potencjalnych klientów, kontakt wstępny, kontakt bezpośredni i zamknięcie sprzedaży. Wybrane kroki POST to pilotaż, utrzymanie i rozszerzenie. Każdy z etapów jest opisany na osobnej stronie.



Proces sprzedaży / Podsumowanie dopasowania kompetencji

Poniższa tabela zawiera podsumowanie dopasowania kompetencji tej osoby na różnych etapach procesu sprzedaży.

++: Wynik kompetencji wskazuje na wyraźne atuty na tym etapie procesu sprzedaży

+: Wynik kompetencji wskazuje na korzystne cechy, choć nie tylko one mogą uczynić tę osobę doskonałą na tym etapie procesu sprzedaży

+/-: Kompetencja ta nie odgrywa żadnej ważnej roli na tym etapie procesu sprzedaży.

-: Wynik kompetencji wskazuje na pewne wyzwania na tym etapie procesu sprzedaży.

--: Kompetencja ta może stać się istotnym wyzwaniem w osiągnięciu sukcesu na tym etapie. Należy dokładnie przeanalizować, jak uniknąć potencjalnego ryzyka, by nie stało się ono realne.

	++	+	+/-	-	--	Wynik
PRE						
Weryfikacja kontaktów	9	3	1	4	1	15
Kontakt wstępny	4	4	1	2	7	-4
Kontakt bezpośredni	5	2	2	4	5	-2
Zamknięcie sprzedaży	3	3	5	1	6	-4
POST						
Pilotaż	5	2	3	5	3	1
Utrzymanie	6	1	5	2	4	3
Rozszerzenie	4	2	3	7	2	-1