

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 każdą z Ról Sprzedażowych.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Firma Testowa

Data:

14.10.2024



#SiłaBiznesuToLudzie

Siła kompetencji w sprzedaży

Role zawodowe w sprzedaży – Podsumowanie

FSA oblicza, dla respondenta, procentową zgodność dla każdej z ról sprzedaży. Role są uszeregowane od najwyższej zgodności do najniższej. Gdy przeglądasz procent dopasowania, pamiętaj, że wyniki odzwierciedlają obecny poziom kompetencji respondenta. Z wystarczającą motywacją i zaangażowaniem, każda kompetencja może zostać z czasem rozwinięta. Jeśli Mateusz się na to zdecyduje, ma potencjał rozwoju we wszystkich 18 kompetencjach sprzedaży.

Role zawodowe - Główne

W tych rolach Mateusz czuje się aktualnie najbardziej swobodnie i stwarzają one najlepsze okazje do osiągnięcia sukcesu.

67%

Doradca

Role zawodowe - Potencjalne

Te role w sprzedaży stanowią aktualnie dla Mateusz większe wyzwanie, ale przy odpowiednim wysiłku i stałym rozwoju może się to poprawić.

59%

Dealer

58%

Akuszer

Role zawodowe - Marginalne

Te role w sprzedaży są aktualnie najtrudniejsze dla Mateusz i wymagałyby znacznych postępów w niektórych obszarach.

53%

Innowator

49%

Partner

43%

Opiekun

41%

Odkrywca

31%

Kreator