

Streszczenie wyników

Poniżej znajdują się wyniki respondenta w 18 kompetencjach sprzedażowych na podstawie jego odpowiedzi w kwestionariuszu oceny kompetencji sprzedażowych FSA. Przeglądając wyniki pamiętaj, że odzwierciedlają one aktualny poziom kompetencji tej osoby. Jeśli tak zdecyduje, może ona rozwijać swoje umiejętności we wszystkich 18 kompetencjach sprzedaży.

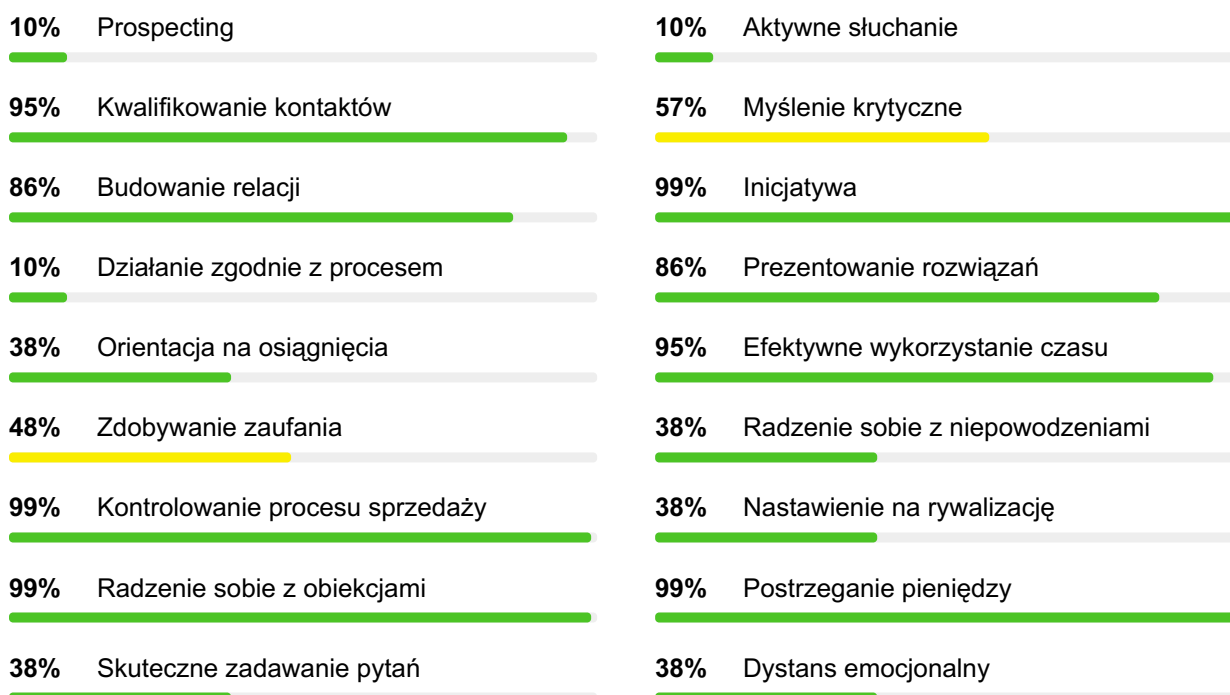
Przeglądając wyniki zastanów się, jak ważne są różne kompetencje dla konkretnych wymagań pracy w sprzedaży. Respondent może mieć na przykład niski wynik w kompetencji, która nie ma obecnie znaczenia dla sukcesu w pracy w sprzedaży. W związku z tym może nie być istotna i dlatego rezygnacja ze skupiania się na niej może być korzystna.

Ponadto być może należy zrewidować wyniki respondenta w tych samych 18 kompetencjach pod kątem zakorzenionych zachowań przy pomocy raportu Sales 18. W ten sposób zdobędziemy pomocne informacje potwierdzające wyniki, jak również zidentyfikujemy obszary, które należy zgłębić.

Znaczenie kolorów

Zielony kolor pokazuje niskie lub wysokie wyniki. Na żółto zaznaczone są wyniki średnie. Kolory NIE odnoszą się do złych, dobrych lub idealnych wyników.

Całkowita punktacja



Czas odpowiedzi 18:22 min

UWAGI

Streszczenie wyników

Poniżej znajdują się wyniki respondenta w 18 kompetencjach sprzedażowych na podstawie jego odpowiedzi w kwestionariuszu oceny kompetencji sprzedażowych FSA. Przeglądając wyniki pamiętaj, że odzwierciedlają one aktualny poziom kompetencji tej osoby. Jeśli tak zdecyduje, może ona rozwijać swoje umiejętności we wszystkich 18 kompetencjach sprzedaży.

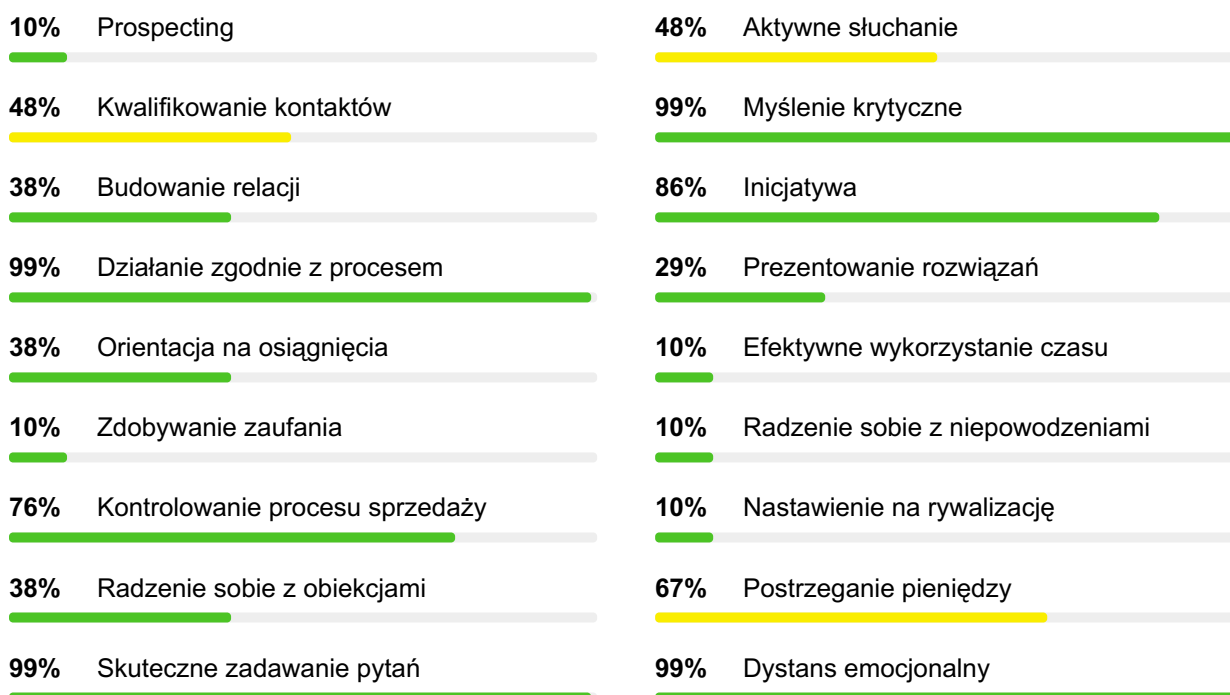
Przeglądając wyniki zastanów się, jak ważne są różne kompetencje dla konkretnych wymagań pracy w sprzedaży. Respondent może mieć na przykład niski wynik w kompetencji, która nie ma obecnie znaczenia dla sukcesu w pracy w sprzedaży. W związku z tym może nie być istotna i dlatego rezygnacja ze skupiania się na niej może być korzystna.

Ponadto być może należy zrewidować wyniki respondenta w tych samych 18 kompetencjach pod kątem zakorzenionych zachowań przy pomocy raportu Sales 18. W ten sposób zdobędziemy pomocne informacje potwierdzające wyniki, jak również zidentyfikujemy obszary, które należy zgłębić.

Znaczenie kolorów

Zielony kolor pokazuje niskie lub wysokie wyniki. Na żółto zaznaczone są wyniki średnie. Kolory NIE odnoszą się do złych, dobrych lub idealnych wyników.

Całkowita punktacja



Czas odpowiedzi 15:02 min

UWAGI

Streszczenie wyników

Poniżej znajdują się wyniki respondenta w 18 kompetencjach sprzedażowych na podstawie jego odpowiedzi w kwestionariuszu oceny kompetencji sprzedażowych FSA. Przeglądając wyniki pamiętaj, że odzwierciedlają one aktualny poziom kompetencji tej osoby. Jeśli tak zdecyduje, może ona rozwijać swoje umiejętności we wszystkich 18 kompetencjach sprzedaży.

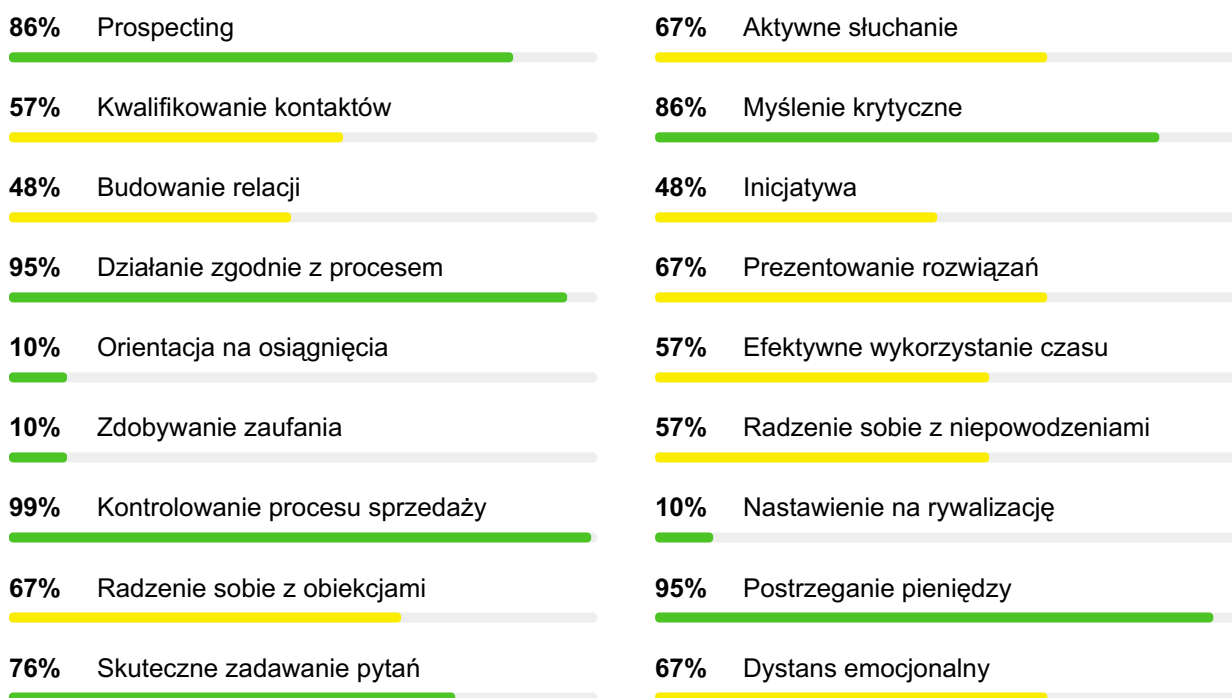
Przeglądając wyniki zastanów się, jak ważne są różne kompetencje dla konkretnych wymagań pracy w sprzedaży. Respondent może mieć na przykład niski wynik w kompetencji, która nie ma obecnie znaczenia dla sukcesu w pracy w sprzedaży. W związku z tym może nie być istotna i dlatego rezygnacja ze skupiania się na niej może być korzystna.

Ponadto być może należy zrewidować wyniki respondenta w tych samych 18 kompetencjach pod kątem zakorzenionych zachowań przy pomocy raportu Sales 18. W ten sposób zdobędziemy pomocne informacje potwierdzające wyniki, jak również zidentyfikujemy obszary, które należy zgłębić.

Znaczenie kolorów

Zielony kolor pokazuje niskie lub wysokie wyniki. Na żółto zaznaczone są wyniki średnie. Kolory NIE odnoszą się do złych, dobrych lub idealnych wyników.

Całkowita punktacja



Czas odpowiedzi 24:30 min

UWAGI

Streszczenie wyników

Poniżej znajdują się wyniki respondenta w 18 kompetencjach sprzedażowych na podstawie jego odpowiedzi w kwestionariuszu oceny kompetencji sprzedażowych FSA. Przeglądając wyniki pamiętaj, że odzwierciedlają one aktualny poziom kompetencji tej osoby. Jeśli tak zdecyduje, może ona rozwijać swoje umiejętności we wszystkich 18 kompetencjach sprzedaży.

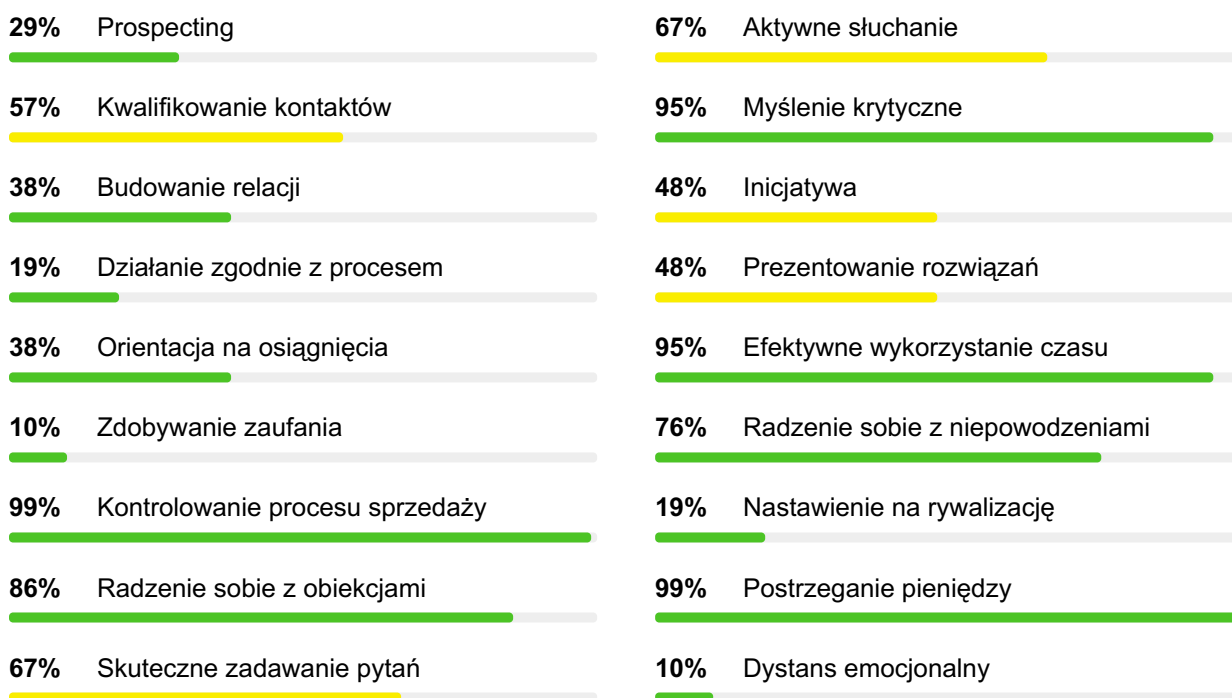
Przeglądając wyniki zastanów się, jak ważne są różne kompetencje dla konkretnych wymagań pracy w sprzedaży. Respondent może mieć na przykład niski wynik w kompetencji, która nie ma obecnie znaczenia dla sukcesu w pracy w sprzedaży. W związku z tym może nie być istotna i dlatego rezygnacja ze skupiania się na niej może być korzystna.

Ponadto być może należy zrewidować wyniki respondenta w tych samych 18 kompetencjach pod kątem zakorzenionych zachowań przy pomocy raportu Sales 18. W ten sposób zdobędziemy pomocne informacje potwierdzające wyniki, jak również zidentyfikujemy obszary, które należy zgłębić.

Znaczenie kolorów

Zielony kolor pokazuje niskie lub wysokie wyniki. Na żółto zaznaczone są wyniki średnie. Kolory NIE odnoszą się do złych, dobrych lub idealnych wyników.

Całkowita punktacja



Czas odpowiedzi 14:14 min

UWAGI

Streszczenie wyników

Poniżej znajdują się wyniki respondenta w 18 kompetencjach sprzedażowych na podstawie jego odpowiedzi w kwestionariuszu oceny kompetencji sprzedażowych FSA. Przeglądając wyniki pamiętaj, że odzwierciedlają one aktualny poziom kompetencji tej osoby. Jeśli tak zdecyduje, może ona rozwijać swoje umiejętności we wszystkich 18 kompetencjach sprzedaży.

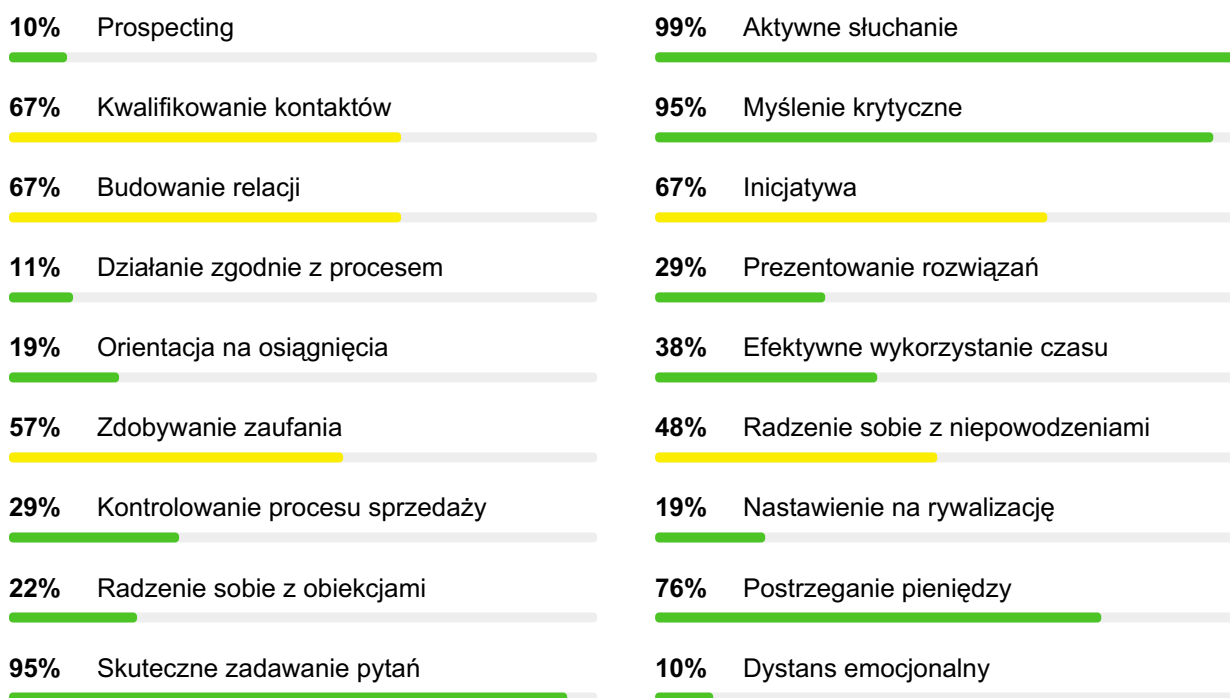
Przeglądając wyniki zastanów się, jak ważne są różne kompetencje dla konkretnych wymagań pracy w sprzedaży. Respondent może mieć na przykład niski wynik w kompetencji, która nie ma obecnie znaczenia dla sukcesu w pracy w sprzedaży. W związku z tym może nie być istotna i dlatego rezygnacja ze skupiania się na niej może być korzystna.

Ponadto być może należy zrewidować wyniki respondenta w tych samych 18 kompetencjach pod kątem zakorzenionych zachowań przy pomocy raportu Sales 18. W ten sposób zdobędziemy pomocne informacje potwierdzające wyniki, jak również zidentyfikujemy obszary, które należy zgłębić.

Znaczenie kolorów

Zielony kolor pokazuje niskie lub wysokie wyniki. Na żółto zaznaczone są wyniki średnie. Kolory NIE odnoszą się do złych, dobrych lub idealnych wyników.

Całkowita punktacja



Czas odpowiedzi 18:03 min

UWAGI

Streszczenie wyników

Poniżej znajdują się wyniki respondenta w 18 kompetencjach sprzedażowych na podstawie jego odpowiedzi w kwestionariuszu oceny kompetencji sprzedażowych FSA. Przeglądając wyniki pamiętaj, że odzwierciedlają one aktualny poziom kompetencji tej osoby. Jeśli tak zdecyduje, może ona rozwijać swoje umiejętności we wszystkich 18 kompetencjach sprzedaży.

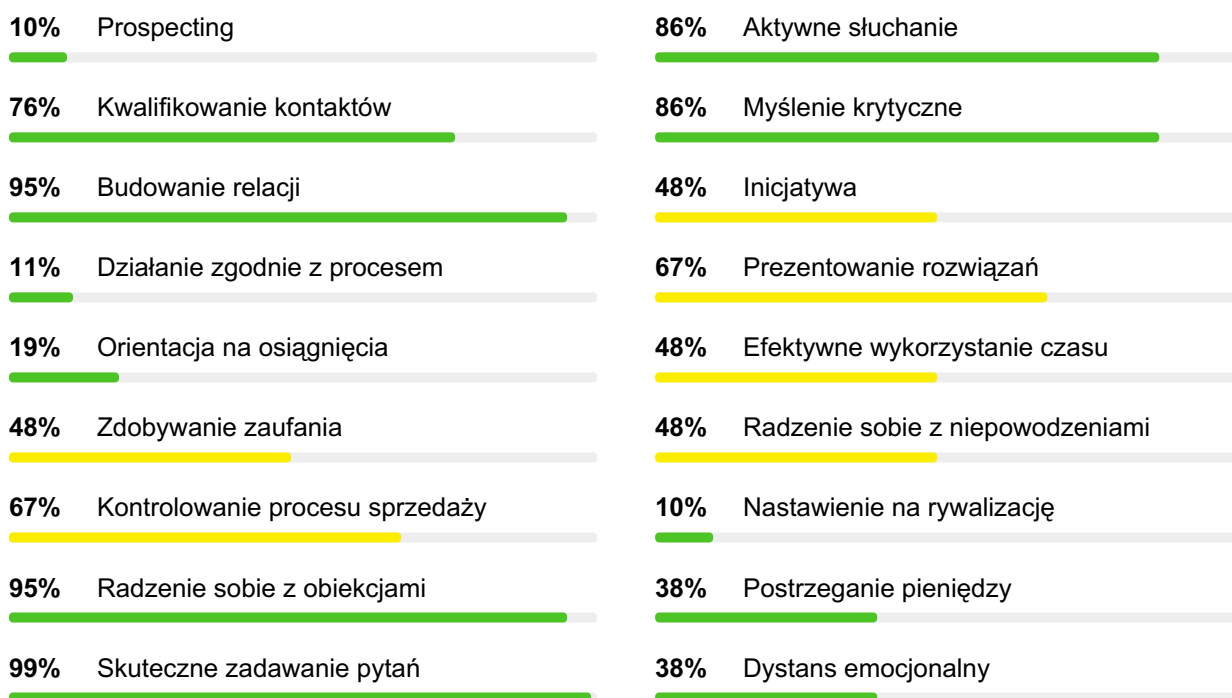
Przeglądając wyniki zastanów się, jak ważne są różne kompetencje dla konkretnych wymagań pracy w sprzedaży. Respondent może mieć na przykład niski wynik w kompetencji, która nie ma obecnie znaczenia dla sukcesu w pracy w sprzedaży. W związku z tym może nie być istotna i dlatego rezygnacja ze skupiania się na niej może być korzystna.

Ponadto być może należy zrewidować wyniki respondenta w tych samych 18 kompetencjach pod kątem zakorzenionych zachowań przy pomocy raportu Sales 18. W ten sposób zdobędziemy pomocne informacje potwierdzające wyniki, jak również zidentyfikujemy obszary, które należy zgłębić.

Znaczenie kolorów

Zielony kolor pokazuje niskie lub wysokie wyniki. Na żółto zaznaczone są wyniki średnie. Kolory NIE odnoszą się do złych, dobrych lub idealnych wyników.

Całkowita punktacja



Czas odpowiedzi 21:34 min

UWAGI

Streszczenie wyników

Poniżej znajdują się wyniki respondenta w 18 kompetencjach sprzedażowych na podstawie jego odpowiedzi w kwestionariuszu oceny kompetencji sprzedażowych FSA. Przeglądając wyniki pamiętaj, że odzwierciedlają one aktualny poziom kompetencji tej osoby. Jeśli tak zdecyduje, może ona rozwijać swoje umiejętności we wszystkich 18 kompetencjach sprzedaży.

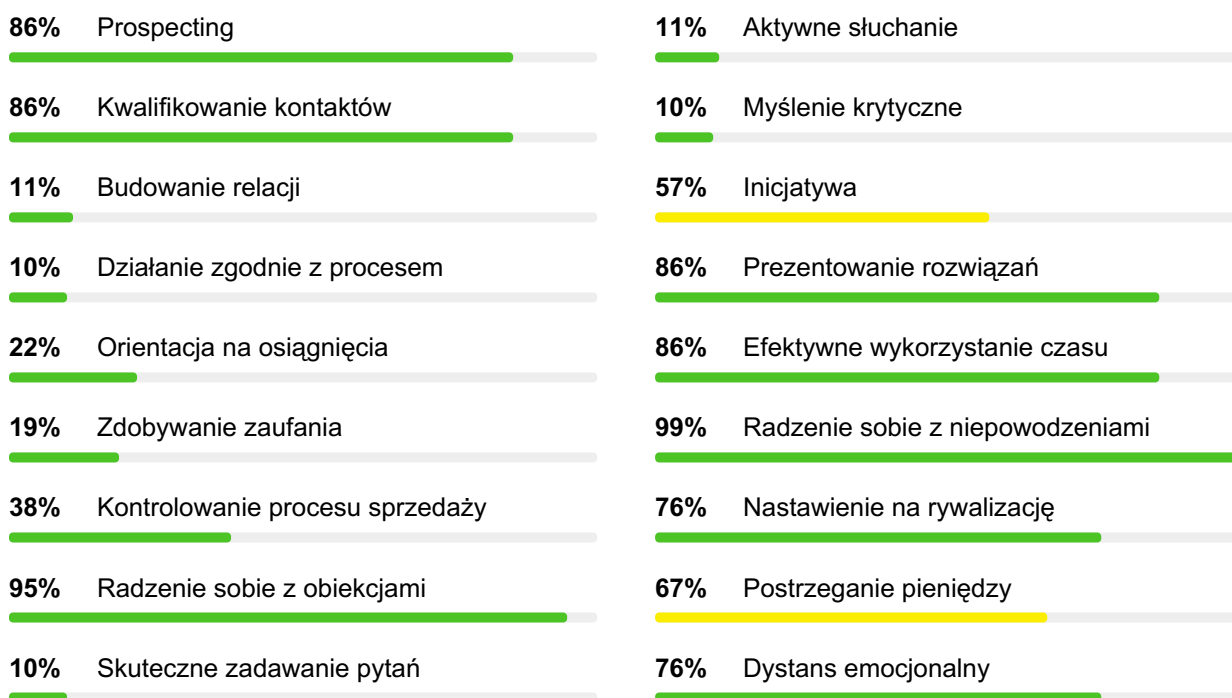
Przeglądając wyniki zastanów się, jak ważne są różne kompetencje dla konkretnych wymagań pracy w sprzedaży. Respondent może mieć na przykład niski wynik w kompetencji, która nie ma obecnie znaczenia dla sukcesu w pracy w sprzedaży. W związku z tym może nie być istotna i dlatego rezygnacja ze skupiania się na niej może być korzystna.

Ponadto być może należy zrewidować wyniki respondenta w tych samych 18 kompetencjach pod kątem zakorzenionych zachowań przy pomocy raportu Sales 18. W ten sposób zdobędziemy pomocne informacje potwierdzające wyniki, jak również zidentyfikujemy obszary, które należy zgłębić.

Znaczenie kolorów

Zielony kolor pokazuje niskie lub wysokie wyniki. Na żółto zaznaczone są wyniki średnie. Kolory NIE odnoszą się do złych, dobrych lub idealnych wyników.

Całkowita punktacja



Czas odpowiedzi 10:12 min

UWAGI

Streszczenie wyników

Poniżej znajdują się wyniki respondenta w 18 kompetencjach sprzedażowych na podstawie jego odpowiedzi w kwestionariuszu oceny kompetencji sprzedażowych FSA. Przeglądając wyniki pamiętaj, że odzwierciedlają one aktualny poziom kompetencji tej osoby. Jeśli tak zdecyduje, może ona rozwijać swoje umiejętności we wszystkich 18 kompetencjach sprzedaży.

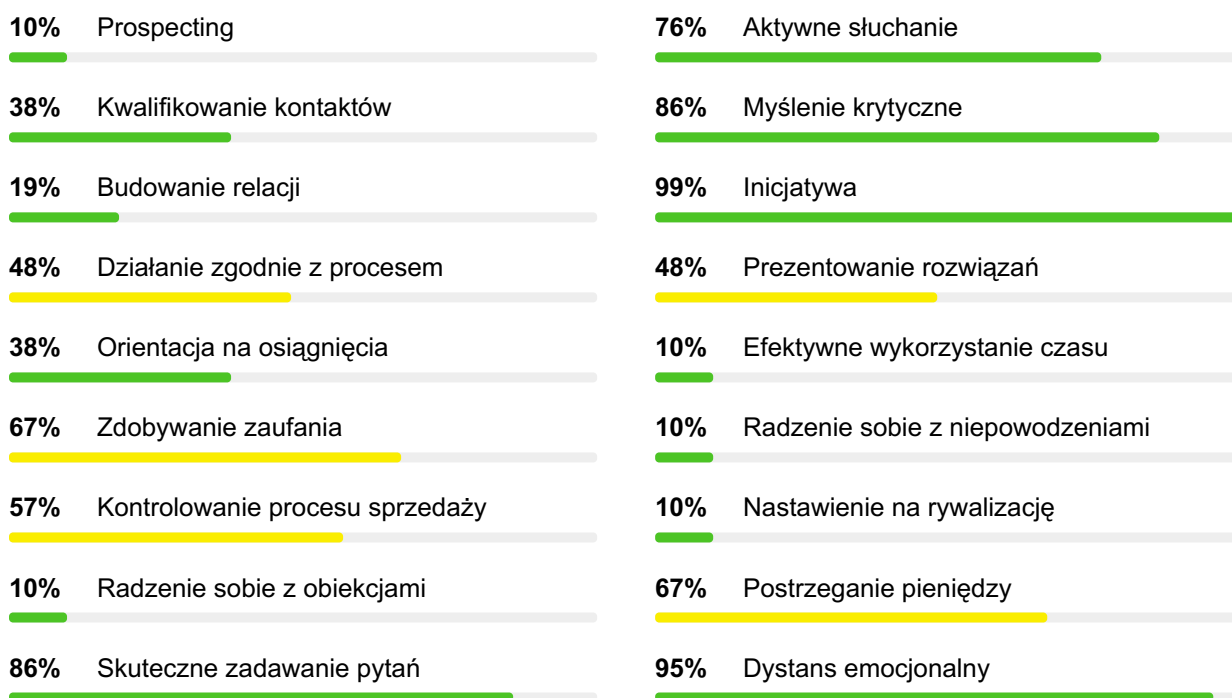
Przeglądając wyniki zastanów się, jak ważne są różne kompetencje dla konkretnych wymagań pracy w sprzedaży. Respondent może mieć na przykład niski wynik w kompetencji, która nie ma obecnie znaczenia dla sukcesu w pracy w sprzedaży. W związku z tym może nie być istotna i dlatego rezygnacja ze skupiania się na niej może być korzystna.

Ponadto być może należy zrewidować wyniki respondenta w tych samych 18 kompetencjach pod kątem zakorzenionych zachowań przy pomocy raportu Sales 18. W ten sposób zdobędziemy pomocne informacje potwierdzające wyniki, jak również zidentyfikujemy obszary, które należy zgłębić.

Znaczenie kolorów

Zielony kolor pokazuje niskie lub wysokie wyniki. Na żółto zaznaczone są wyniki średnie. Kolory NIE odnoszą się do złych, dobrych lub idealnych wyników.

Całkowita punktacja



Czas odpowiedzi 11:05 min

UWAGI