

Tabela kompetencji zespołu

	10%		39%			76%		99%		
Prospecting	5	1					2			31%
Kwalifikowanie kontaktów			1	1	2	1	1	1	1	65%
Budowanie relacji	2		2	1		1		1	1	50%
Działanie zgodnie z procesem	5			1					2	37%
Orientacja na osiągnięcia	3	1	4							27%
Zdobywanie zaufania	4			2	1	1				33%
Kontrolowanie procesu sprzedaży		1	1		1	1	1		3	70%
Radzenie sobie z obiekcjami	1	1	1			1		1	3	64%
Skuteczne zadawanie pytań	1		1			1	1	1	3	71%
Aktywne słuchanie	2			1		2	1	1	1	58%
Myślenie krytyczne	1				1			3	3	76%
Inicjatywa				3	1	1		1	2	69%
Prezentowanie rozwiązań		2		2		2		2		57%
Efektywne wykorzystanie czasu	2		1	1	1			1	2	54%
Radzenie sobie z niepowodzeniami	2		1	2	1		1		1	48%
Nastawienie na rywalizację	6		1				1			24%
Postrzeganie pieniędzy			1			3	1		3	76%
Dystans emocjonalny	2		2			1	1		2	54%
	0		33			67		99		
Indeks Wymówek			3	1	3	1				42

Powyższa tabela przedstawia rozmieszczenie członków zespołu według 18 kompetencji sprzedażowych. Liczby wskazują, ile osób znajduje się w każdej kategorii.

Kolor zielony na prawym końcu skali wskazuje kompetencje, które są mocną stroną członków zespołu. Żółty oznacza kompetencje, które członkowie starają się przekuć w mocne strony, czasem z powodzeniem, a czasem bez osiągnięcia pełnej sprawności. Kolor zielony na lewym końcu skali oznacza kompetencje, które nie są mocną stroną członków zespołu.