

Tabela kompetencji zespołu

	10%		39%			76%		99%	
Prospecting	5	1					2		
Kwalifikowanie kontaktów			1	1	2	1	1	1	1
Budowanie relacji	2		2	1		1		1	1
Działanie zgodnie z procesem	5			1					2
Orientacja na osiągnięcia	3	1	4						
Zdobywanie zaufania	4			2	1	1			
Kontrolowanie procesu sprzedaży		1	1		1	1	1		3
Radzenie sobie z obiekcjami	1	1	1			1		1	3
Skuteczne zadawanie pytań	1		1			1	1	1	3
Aktywne słuchanie	2			1		2	1	1	1
Myślenie krytyczne	1				1			3	3
Inicjatywa				3	1	1		1	2
Prezentowanie rozwiązań		2		2		2		2	
Efektywne wykorzystanie czasu	2		1	1	1			1	2
Radzenie sobie z niepowodzeniami	2		1	2	1		1		1
Nastawienie na rywalizację	6		1				1		
Postrzeganie pieniędzy			1			3	1		3
Dystans emocjonalny	2		2			1	1		2

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.