

Tabela zespołu - szczegóły

Średnia				Odczytanie standardowe				Najwyższy				Najniższy				Iwona Domator				Mateusz Niezwykły				Jan Przykładny				Ewa Przykładowa				Magdalena Przymlarka				Martyna Sample				Czarek Stalowy				Aldona Wyjątkowa			
Prospecting				31	34	86	10	31				10%				10%				10%				86%				29%				10%				10%				86%				10%			
Kwalifikowanie kontaktów				66	19	95	38	66				95%				95%				48%				57%				57%				67%				76%				86%				86%			
Budowanie relacji				50	30	95	11	50				86%				86%				38%				48%				38%				67%				95%				11%				19%			
Działanie zgodnie z procesem				38	39	99	10	38				10%				10%				99%				95%				19%				11%				11%				10%				48%			
Orientacja na osiągnięcia				28	11	38	10	28				38%				38%				38%				10%				38%				19%				19%				22%				38%			
Zdobywanie zaufania				34	24	67	10	34				48%				48%				10%				10%				10%				57%				48%				19%				67%			
Kontrolowanie procesu sprzedaży				71	28	99	29	71				99%				99%				76%				99%				99%				29%				67%				38%				57%			
Radzenie sobie z obiekcjami				64	36	99	10	64				99%				99%				38%				67%				86%				22%				95%				95%				10%			
Skuteczne zadawanie pytań				71	32	99	10	71				38%				38%				99%				76%				67%				95%				99%				10%				86%			
Aktywne słuchanie				58	33	99	10	58				10%				10%				48%				67%				67%				99%				86%				11%				76%			
Myślenie krytyczne				77	30	99	10	77				57%				57%				99%				86%				95%				95%				86%				10%				86%			
Inicjatywa				69	23	99	48	69				99%				99%				86%				48%				48%				67%				48%				57%				99%			
Prezentowanie rozwiązań				58	23	86	29	58				86%				86%				29%				67%				48%				29%				67%				86%				48%			
Efektywne wykorzystanie czasu				55	35	95	10	55				95%				95%				10%				57%				95%				38%				48%				86%				10%			
Radzenie sobie z niepowodzeniami				48	30	99	10	48				38%				38%				10%				57%				76%				48%				48%				99%				10%			
Nastawienie na rywalizację				24	23	76	10	24				38%				38%				10%				10%				19%				19%				10%				76%				10%			
Postrzeganie pieniędzy				76	21	99	38	76				99%				99%				67%				95%				99%				76%				38%				67%				67%			
Dystans emocjonalny				54	35	99	10	54				38%				38%				99%				67%				10%				10%				38%				76%				95%			

Średnia					Odchylenie standardowe													
					Najniższy	Najwyższy				Iwona Domator	Mateusz Niezwykły	Jan Przykładowy	Ewa Przykładowa	Magdalena Przymiarka	Martyna Sample	Czarek Stalowy	Aldona Wyjątkowa	
Zdobywanie	78	9	90	63			83%	90%	76%	63%	69%	90%	76%	76%				
Łowca	58	22	95	36			83%	54%	60%	54%	36%	42%	95%	36%				
Wytrzymałość	42	29	99	10			42%	14%	28%	56%	56%	28%	99%	10%				
Odczytywanie sytuacji	81	23	99	42			99%	58%	99%	99%	83%	99%	42%	67%				
Logika	53	31	99	14			14%	99%	83%	35%	63%	49%	14%	69%				
Niedosyt	62	10	73	52			52%	73%	52%	62%	73%	62%	52%	73%				
Empatia	57	23	83	28			69%	56%	28%	42%	83%	69%	28%	83%				
Akceptacja społeczna	57	26	83	21			83%	21%	21%	42%	83%	83%	62%	62%				
Przejmowanie kontroli	75	16	99	49			99%	69%	69%	69%	49%	69%	76%	97%				
Następny krok	47	27	83	10			62%	21%	62%	83%	31%	31%	73%	10%				
Odkrywanie prawdy	80	27	99	33			33%	83%	99%	99%	99%	99%	42%	83%				
Wywieranie wpływu	52	35	97	14			83%	14%	83%	69%	14%	42%	97%	14%				
Excuse Index	43	13	61	28			28%	53%	28%	33%	53%	39%	47%	61%				