

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 każdym aspektem Teorii Sprzedaży.

## Mateusz Niezwykły

Organizacja:

**Firma Testowa**

Data:

**14.10.2024**



#SiłaBiznesuToLudzie

## Siła kompetencji w sprzedaży

## Podsumowanie teorii sprzedaży

Teoretyczna podstawa FSA to kilka niezależnych wymiarów w ramach zawodu sprzedawcy. Struktura ta została przedstawiona poniżej: Kwestionariusz mierzy kompetencje sprzedaży, rolę zawodową i postrzeganie przez daną osobę własnej skłonności w kierunku każdego z wymiarów. Poniżej przedstawiony jest osobno każdy wymiar wraz z aktualnym wynikiem respondenta.

### Potrzeba

#### Utajona potrzeba

W danym momencie potencjalny klient nie jest świadomy swojej potrzeby lub chęci.



#### Wyrażona potrzeba

Potencjalny klient jest świadomy swojej potrzeby lub chęci.



### Cykl sprzedaży

#### Krótki cykl sprzedaży

Potencjalny klient szybko podejmuje decyzję o zakupie.



#### Długi cykl sprzedaży

Potencjalny klient potrzebuje czasu, aby podjąć decyzję, gdyż ma ona istotne konsekwencje.



### Relacja

#### Krótkotrwała relacja

Relacja z potencjalnym klientem nie jest kontynuowana po zakończeniu pierwszej sprzedaży.



#### Długotrwała relacja

Relacja z klientem trwa długo po zakończeniu pierwszej sprzedaży.

