

Organizacja:

Firma Testowa

Data:

24.07.2025



#SiłaBiznesuToLudzie

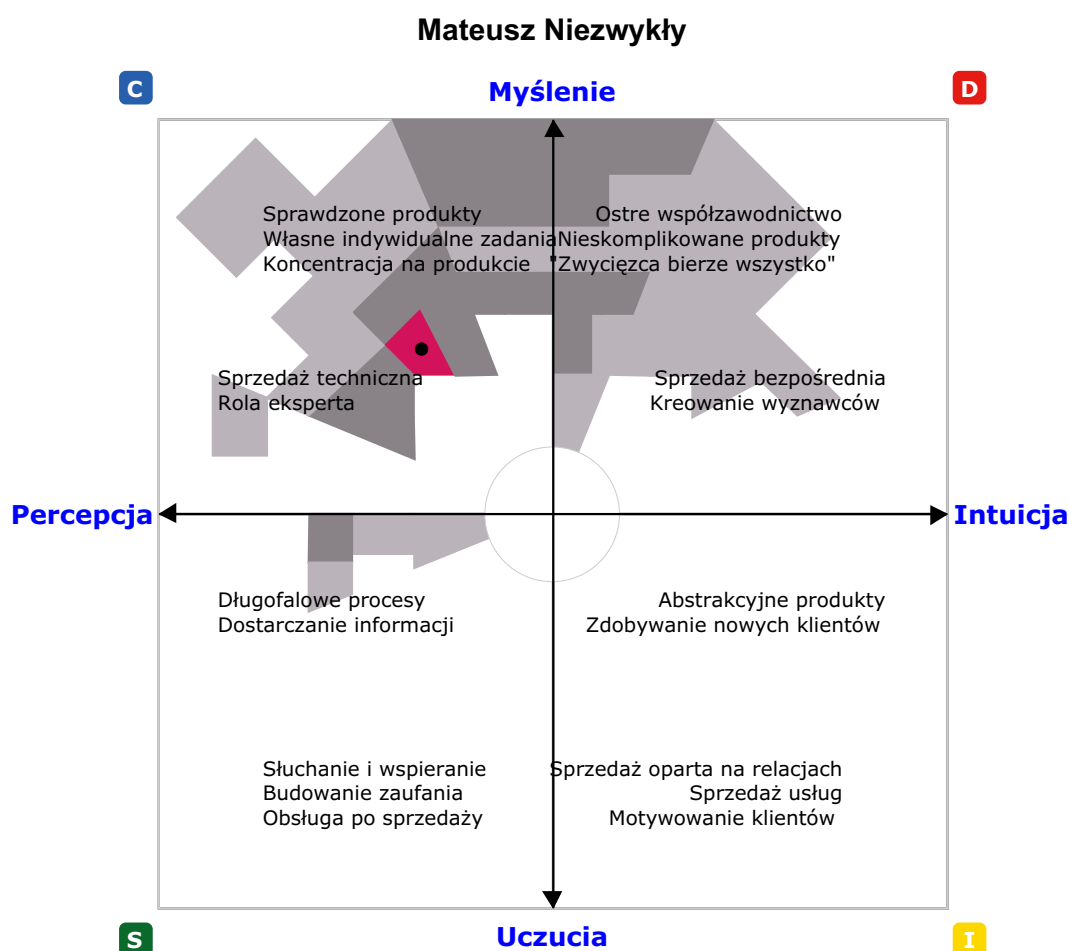
Siła dopasowania w rekrutacji

WPROWADZENIE

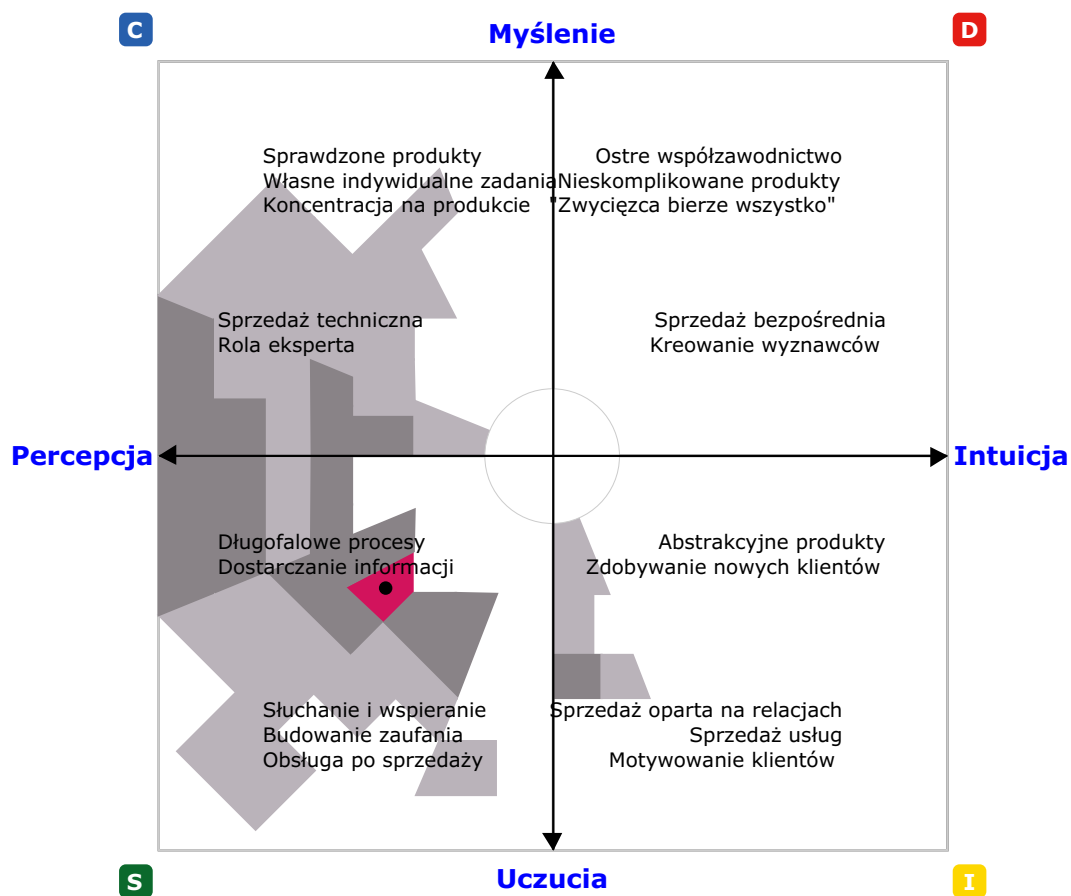
Raport ten został zaprojektowany aby pomóc Tobie porównać naturalne predyspozycje kandydatów w zakresie zachowań związanych ze sprzedażą. Znajdziesz w nim krótką charakterystykę kandydatów, przegląd komfortowych i mniej komfortowych zachowań w procesie sprzedaży oraz porównanie profili kandydatów do zdefiniowanych wcześniej zadań na stanowisku pracy. Szczegółowe informacje o każdej z osób znajdziesz w raporcie indywidualnym.

Diamant Extended DISC

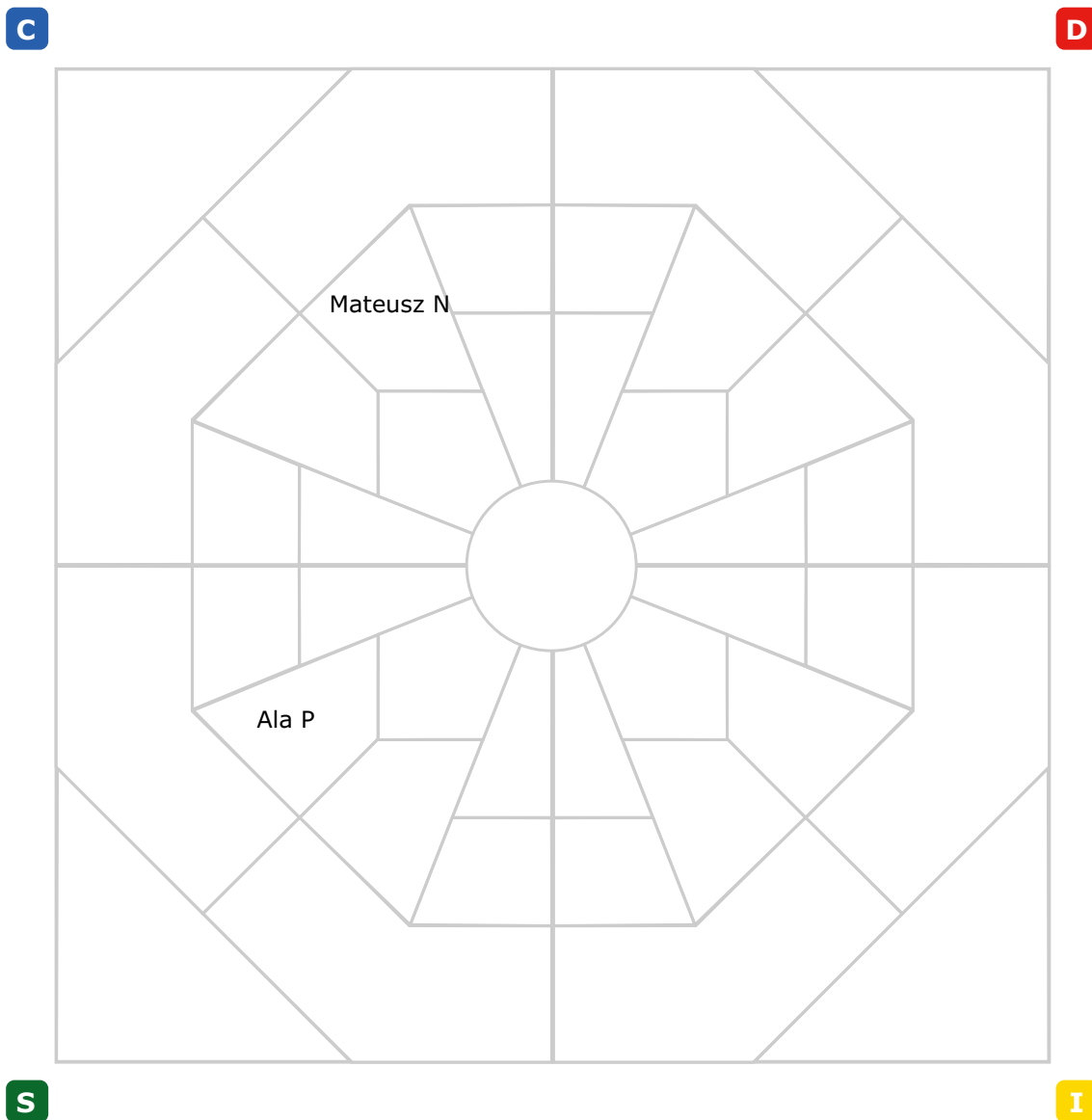
W jakiego rodzaju sprzedaży respondednt czuje się najlepiej?



Ala Przykładowa



Naturalne style zachowań kandydatów



Rozkład procentowy naturalnych stylów DISC kandydatów:

Profil II

	D	I	S	C
Mateusz Niezwykły	30%	0%	30%	40%
Ala Przykładowa	0%	30%	35%	35%

Krótką charakterystyka naturalnego stylu zachowania kandydatów

Mateusz Niezwykły

Dokładny, spokojny, zorganizowany, konsekwentny, ostrożnie ambitny, nieśmiały, cichy, rozważny, można na nim polegać, skoncentrowany, specjalizuje się w danej dziedzinie.

Ala Przykładowa

Wzbudzający zaufanie, spokojny, niewymagający, przestrzega instrukcji, koncentruje się na pracy, zainteresowany głębią spraw, dokładny, zorientowany na ludzi, dobry słuchacz, uprzejmy, towarzyski, stały, cierpliwy.

Mocne strony

Mateusz Niezwykły

- Patrzy na sprawy z nowego punktu widzenia
- Potrafi myśleć krytycznie
- Potrafi pracować w osamotnieniu
- Koncentruje się na faktach
- Tworzy plany i trzyma się ich
- Ogranicza obszar działania do swojej specjalizacji
- Tworzy systemy
- Komunikuje jedynie fakty
- Stara się znaleźć perfekcyjne rozwiązanie
- Nie pozwala, aby cokolwiek miało wpływ na jego opinię
- Pochłania informacje
- Nie uznaje kompromisu w odniesieniu do standardów jakościowych

Ala Przykładowa

- Postępuje zgodnie z planem
- Nie popełnia błędów wynikających z arogancji
- Jest cierpliwy i systematyczny
- Chce wszystkim pomagać
- Jest przyjazny, nie kłóci się
- Trzyma nerwy na wodzy
- Unika niepotrzebnego ryzyka
- Pamięta własne i cudze obietnice
- Ma wytrwałość do powtarzającej się pracy
- Jest cierpliwym i spokojnym inicjatorem
- Działa bez ciągłego podkreślania roli swojej osoby
- Unika błędów i zamieszania

Motywatory

Mateusz Niezwykły

Respondent czerpie motywację z jasno sformułowanych zadań stanowiących dla niego nowe wyzwania, szczególnie w sytuacji, kiedy dysponuje odpowiednimi informacjami pomocnymi w osiąganiu zadanych celów. Swoją pracę pragnie wykonywać jak najlepiej. Ceni ludzi, którzy stronią od wypowiadania pustych słów oraz koncentrują się na swoich obowiązkach. Z zasady pragnie być informowany o nowych zadaniach z wyprzedzeniem, tak aby mógł się do nich gruntownie przygotować.

Ala Przykładowa

Respondent docenia znaczenia zgranego zespołu, wyraźnych (zazwyczaj wydawanych pisemnie) poleceń, oraz poczucia bezpieczeństwa. Pragnie być świadomym długoterminowej perspektywy, tak aby nie musiał obawiać się, iż „straci grunt pod nogami”. Mimo, iż nie chce nikomu się narzucać, to jednak sprawia mu przyjemność, kiedy inni zwracają na niego uwagę i jest szczęśliwy, kiedy jego życzenia brane są pod uwagę.

Demotywatory

Mateusz Niezwykły

Uczestnik badania nie znosi pustych słów i sloganów bez konkretnego znaczenia. Potrafi odmówić swojego udziału w pracach zespołu. Nie chce wykonywać swoich obowiązków w sposób chaotyczny i nieplanowany. Czasami ludzie nazbyt towarzyscy wprawiają go w nerwowy nastrój.

Ala Przykładowa

Za wszelką cenę chciałby uniknąć niezamierzonego sprawiania przykrości, czy też obrażania innych. Kiedy jest naprawdę poirytowany, zdarza mu się zaprezentować swoje opinie w bardzo bezpośredni sposób, ale w zasadzie unika agresywnych zachowań. Unika podejmowania niepotrzebnego ryzyka uważa, że nic nie uzasadnia działań, w wyniku których ktoś może ucierpieć.

Najbardziej komfortowe zadania sprzedażowe dla kandydatów

Mateusz Niezwykły

Zachowanie obiektywizmu i unikanie zbędnych emocji w procesie sprzedaży: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Sprzedaż złożonych rozwiązań wymagająca eksperckiej wiedzy o produkcie: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Prowadzenie długich i złożonych procesów sprzedaży: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Ala Przykładowa

Systematyczne dbanie o relacje z obecnymi klientami: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Wychodzenie naprzeciw potrzebom klienta wykorzystując aktualną ofertę produktów: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Wsluchiwanie się w potrzeby klienta: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Refleksje i wnioski

Najmniej komfortowe zadania sprzedażowe dla kandydatów

Mateusz Niezwykły

Sprzedaż idei, inspirowanie: -5 **-4** -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 15%

Angażowanie klienta, sprzedaż w oparciu o relacje: -5 -4 **-3** -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 20%

Ciągle szukanie szans na nowe transakcje: -5 -4 **-3** -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 20%

Ala Przykładowa

Agresywne dążenie do celu: -5 **-4** -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 15%

Odważne wyrażanie własnego zdania i pomysłów klientowi: -5 **-4** -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 15%

Podejmowanie inicjatywy by osiągnąć cel: -5 **-4** -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 15%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Refleksje i wnioski

Dopasowanie do stanowiska

Porównanie predyspozycji kandydatów do zdefiniowanego wcześniej profilu stanowiska.

Intensywna komunikacja z klientem, bardziej w roli eksperta niż sprzedawcy

Mateusz Niezwykły: -5 -4 -3 **-2** -1 0 1 2 3 4 **5** 25%

Ala Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 **4** **5** 90%

Wsluchiwanie się w potrzeby klienta

Mateusz Niezwykły: -5 -4 -3 -2 -1 0 **1** 2 3 4 **5** 55%

Ala Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Omawianie i dbanie o potrzeby klienta

Mateusz Niezwykły: -5 -4 -3 **-2** -1 0 1 2 3 4 **5** 25%

Ala Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Nawiązywanie i podtrzymywanie pozytywnych relacji

Mateusz Niezwykły: -5 -4 **-3** -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 20%

Ala Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 **3** 4 **5** 80%

Pełne poznanie produktu, oferowanie dodatkowego wsparcia

Mateusz Niezwykły: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Ala Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Zdobywanie klientów poprzez omawianie zalet produktu

Mateusz Niezwykły: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Ala Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 **2** 3 4 **5** 65%

Motywowanie klienta nastawione na konkretny cel

Mateusz Niezwykły: -5 -4 **-3** -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 20%

Ala Przykładowa: -5 -4 **-3** -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 20%

Pozytywne, różnorodne kontakty z klientami

Mateusz Niezwykły: -5 -4 **-3** -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 20%

Ala Przykładowa: -5 -4 -3 -2 **-1** 0 1 2 3 4 **5** 35%

Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową

Mateusz Niezwykły: -5 -4 -3 **-2** -1 0 1 2 3 4 **5** 25%

Ala Przykładowa: -5 **-4** -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 15%

Koncentruje się wyłącznie na nieistotnych szczegółach

Mateusz Niezwykły: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5** 100%

Ala Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 **1** 2 3 4 **5** 55%

Dopasowanie

□ Twój profil ■ Profil stanowiska

Mateusz Niezwykły: 49%

Ala Przykładowa: 66%