

FinxS® Sales 18 - Zespół (Wszystkie mapy z imionami)

FinxS®

Raport jest oparty na odpowiedziach udzielonych w kwestionariuszu analizy indywidualnej Extended DISC®. Ocena ta nie powinna być jedynym kryterium podejmowania decyzji dotyczących tego zespołu. Celem niniejszego raportu jest dostarczenie informacji wspierających zarówno menedżera, jak i członków zespołu w rozwoju zespołu.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Firma Testowa

Data:

24.07.2025



Wprowadzenie do FinxS® Sales 18 Raportu Zespołowego

Niniejszy raport FinxS® Sales 18 Raport Zespołowy jest przeznaczony specjalnie do wykorzystania wraz z FinxS® Sales Assessment. Został zaprojektowany, aby pomóc Ci lepiej zrozumieć i dalej rozwijać umiejętności zespołu sprzedaży, których Twój zespół sprzedaży potrzebuje, aby z powodzeniem wykorzystywać 18 kompetencji ważnych dla sukcesu sprzedaży, mierzonych w FinxS® Sales Assessment.

Jak używać FinxS® Sales 18:

Ta analiza identyfikuje naturalne, zaprogramowane na stałe tendencje behawioralne DISC w tych samych 18 kompetencjach dotyczących sukcesu w sprzedaży, aby umożliwić Ci odkrycie podobieństw i różnic między naturalnym stylem zachowania a obecnym poziomem kompetencji zespołu sprzedażowego, mierzonym przez FinxS® Sales Assessment. Każda z 18 kompetencji została zanalizowana na indywidualne kompetencje behawioralne, aby umożliwić bardzo wyraźną identyfikację unikalnych mocnych stron sprzedaży i obszarów rozwoju.

Każde kryterium behawioralne pokazuje oczekiwany wynik na 5-stopniowej skali. Nikt nigdy nie uzyska „5” w każdym kryterium. Oczekiwane wyniki są idealnymi lub docelowymi wynikami, które porównuje się z naturalnymi stylami zachowania członków zespołu.

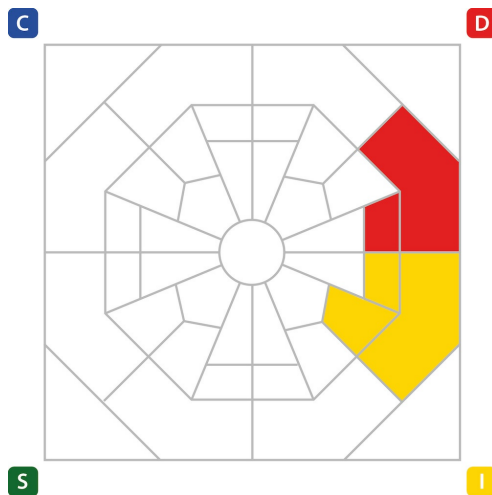
Na koniec zdecydowanie zaleca się, abyś przejrzał wyniki z profesjonalnym konsultantem lub trenerem sprzedaży, który został przeszkolony w zakresie interpretacji FinxS® Sales 18 wraz z FinxS® Sales Assessment, zanim przejdiesz przez wyniki ze swoim zespołem. Zostali oni profesjonalnie przeszkoleni w zakresie interpretowania zarówno ocen, jak i konsekwencji połączonych wyników, aby opracować jasną mapę drogową prowadzącą do sukcesu.

**Zastrzeżenie:**

Wyniki FinxS® Sales 18 nigdy i w żadnych okolicznościach nie powinny być traktowane jako jedyne kryterium przy podejmowaniu decyzji. Nie są one przeznaczone i nie mogą być wykorzystywane do podejmowania decyzji dotyczących zatrudnienia „tak-nie”. Zawsze należy wziąć pod uwagę wiele innych czynników, takich jak umiejętności, postawy, inteligencja, wiedza, wykształcenie i doświadczenie, których nie mierzy ta analiza.

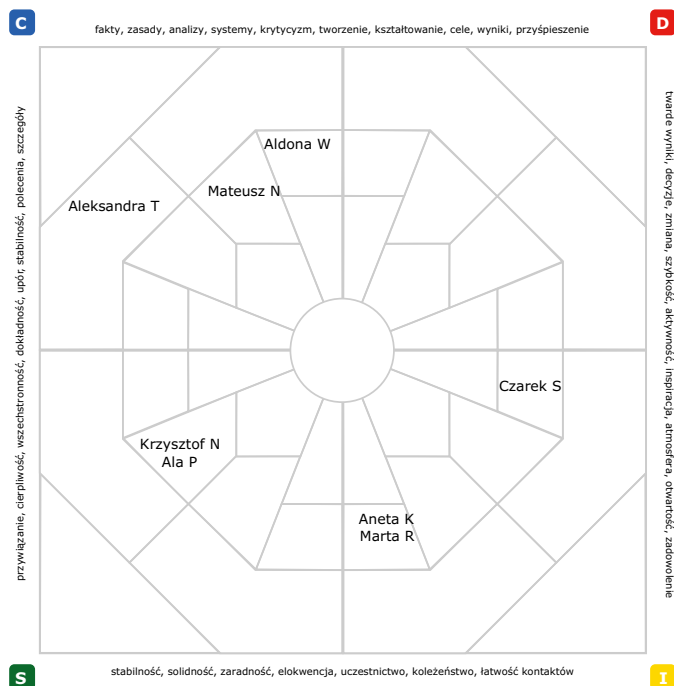
Prospecting – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



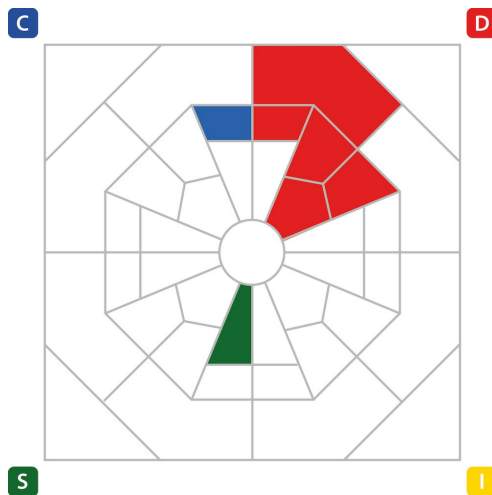
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



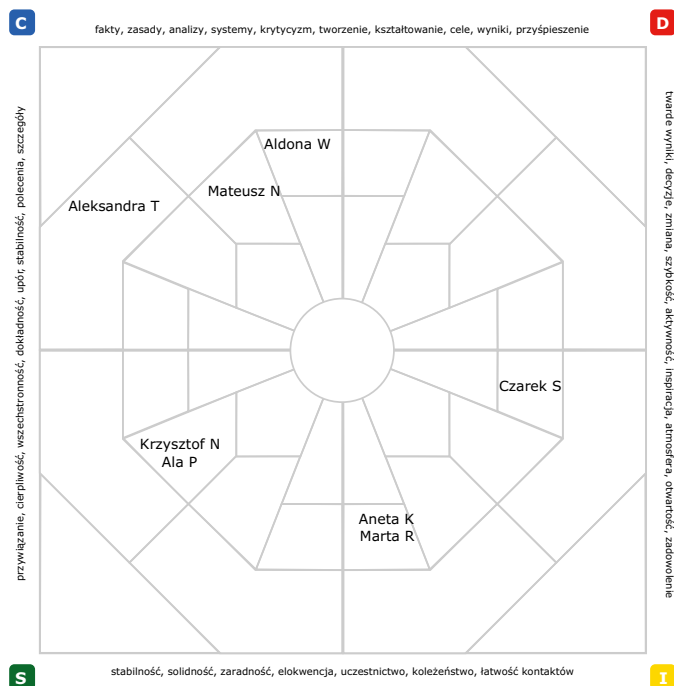
Kwalifikowanie kontaktów – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



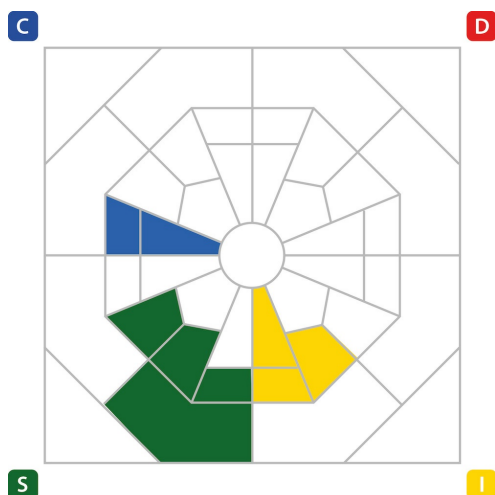
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



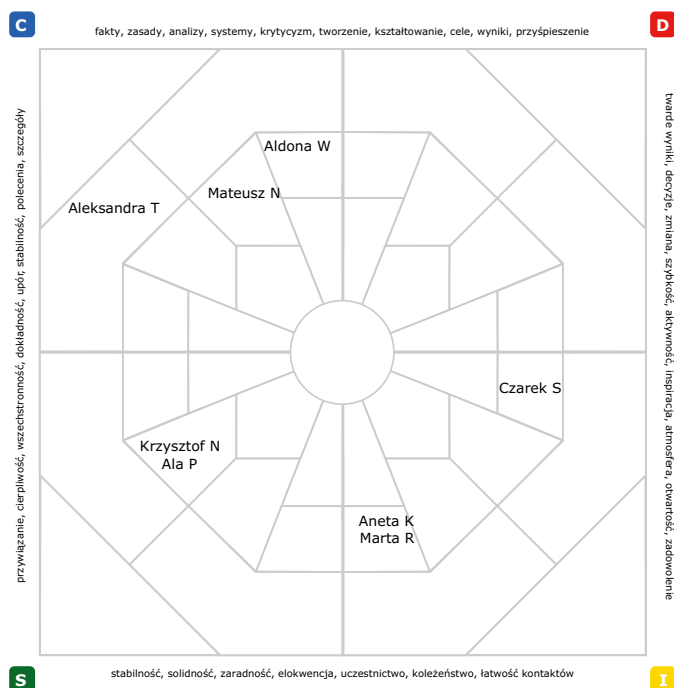
Budowanie relacji – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



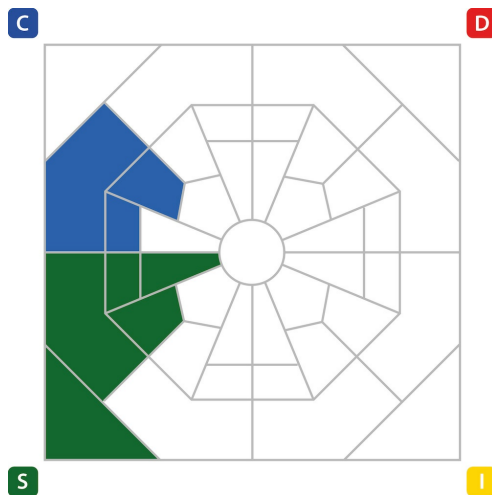
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



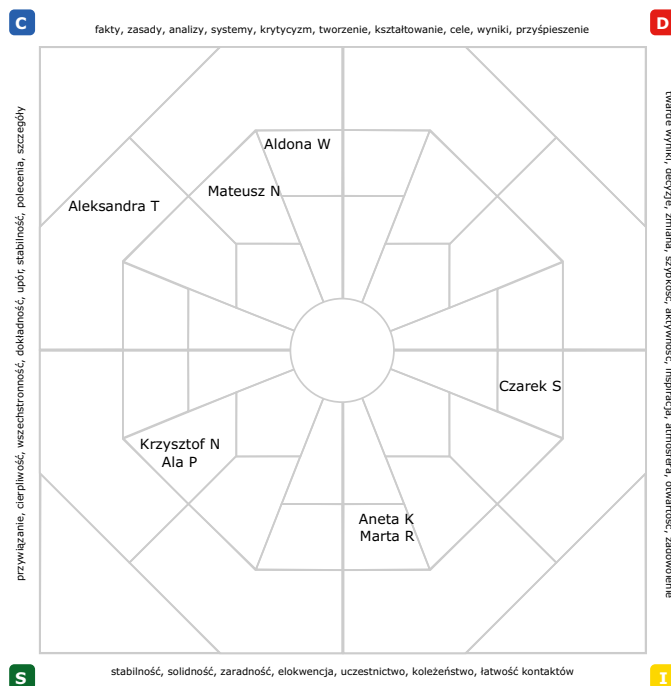
Działanie zgodnie z procesem – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



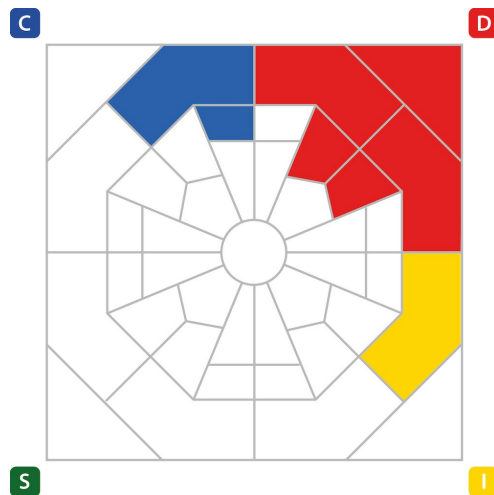
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



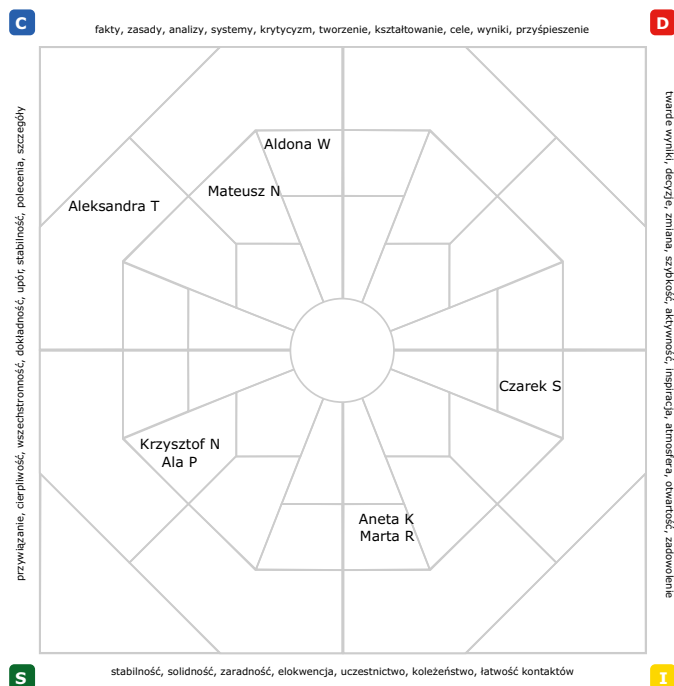
Orientacja na osiągnięcia – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



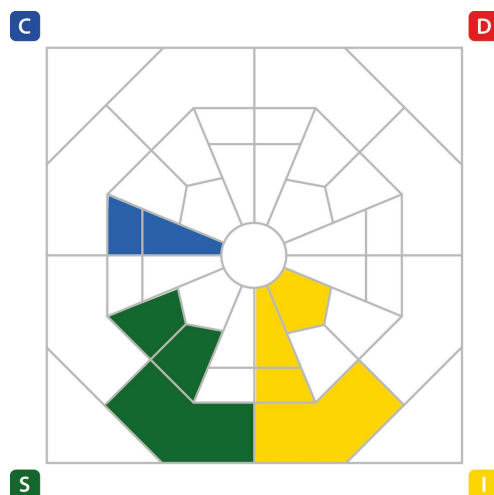
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



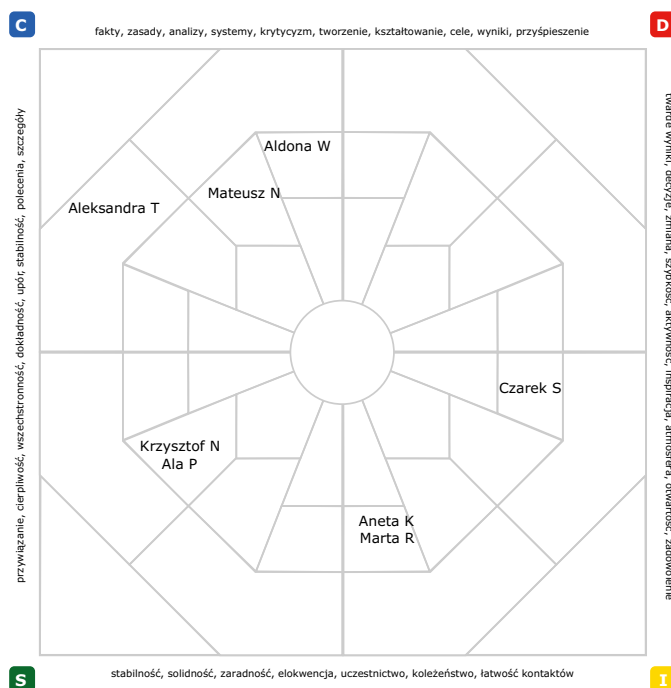
Zdobywanie zaufania – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



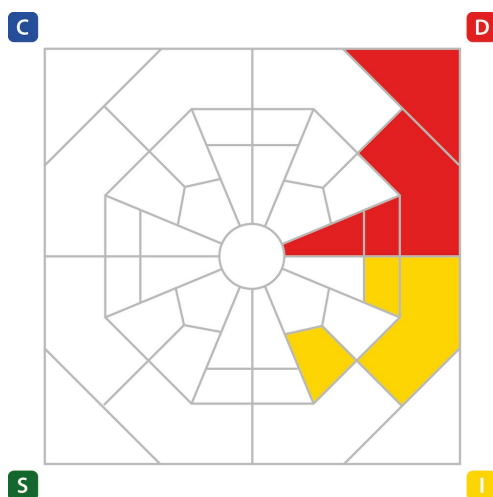
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



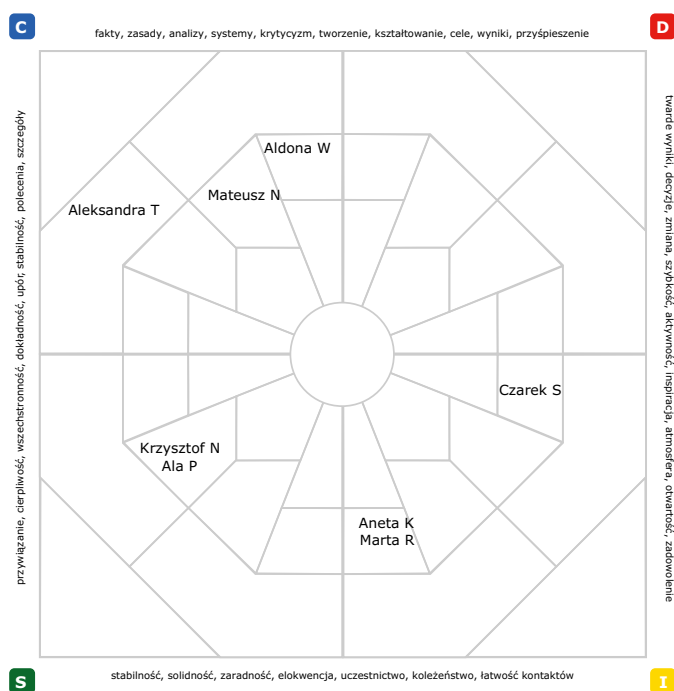
Kontrolowanie procesu sprzedaży – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym kontrolowaniem procesu sprzedaży.



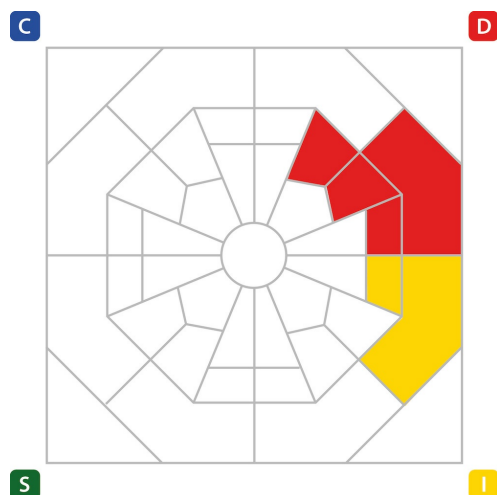
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



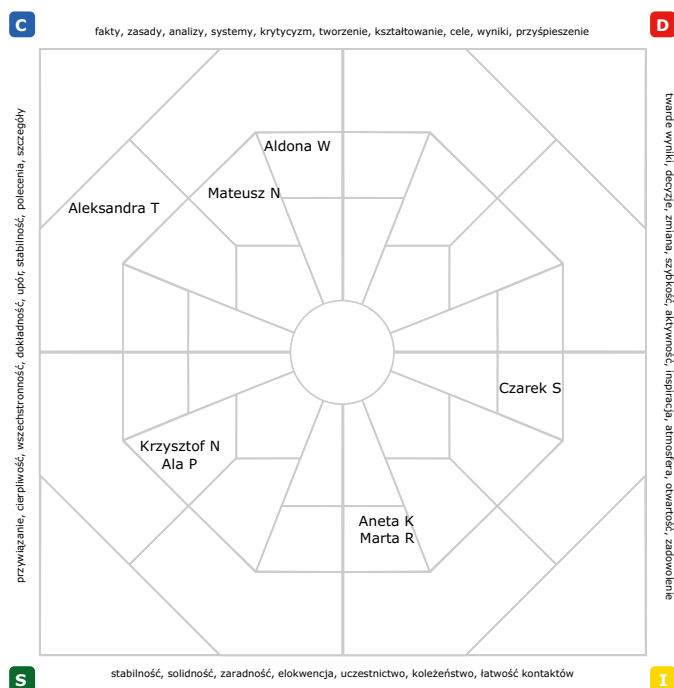
Radzenie sobie z obiekcjami - zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



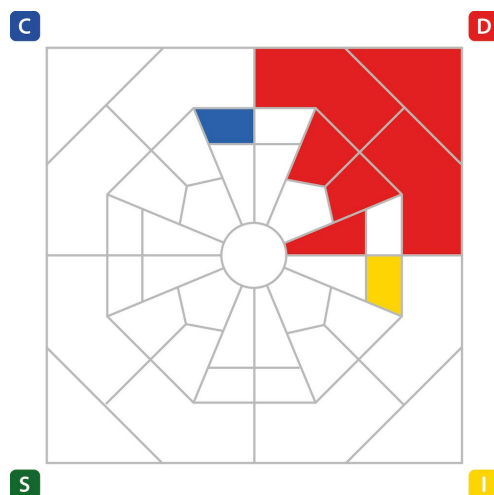
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



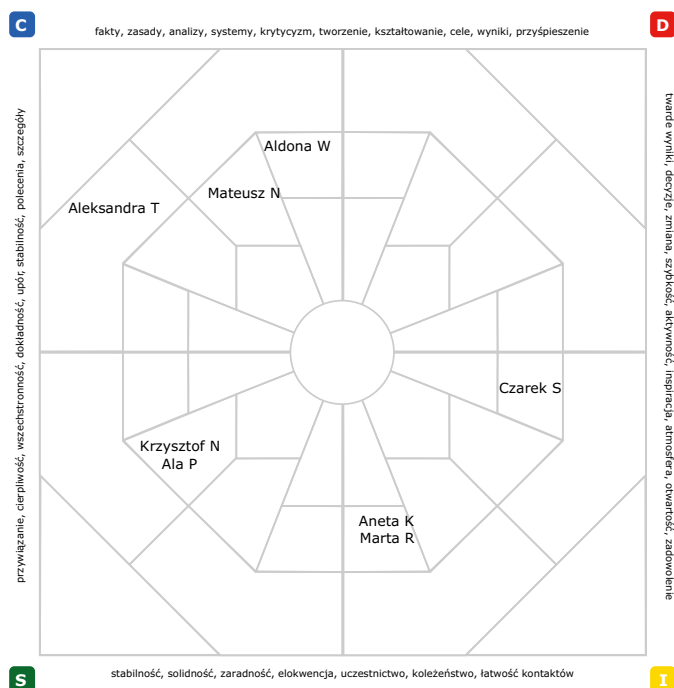
Skuteczne zadawanie pytań – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



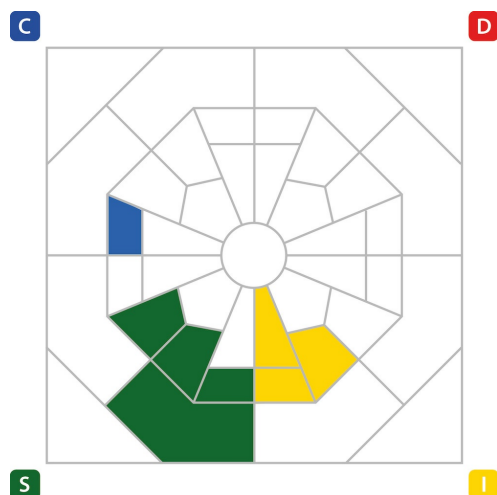
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



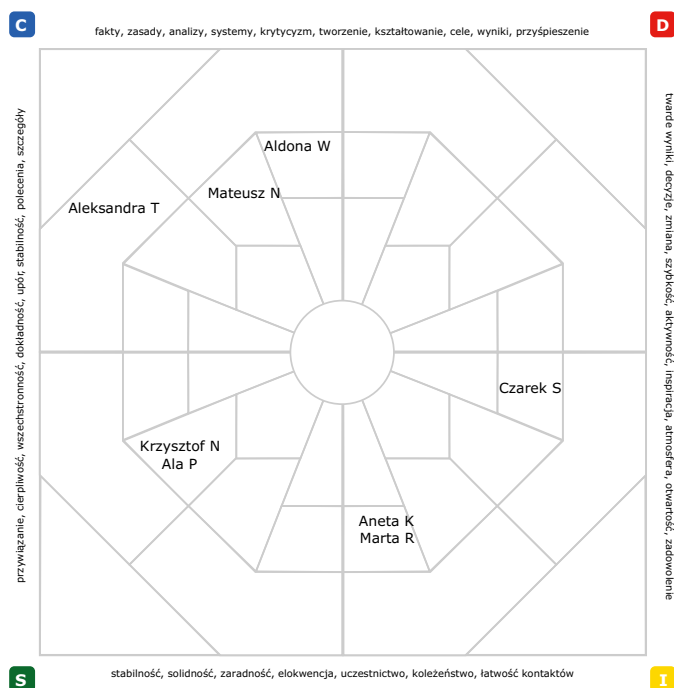
Aktywne słuchanie – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



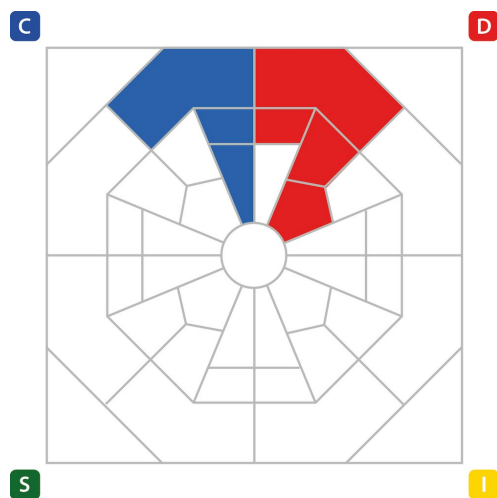
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



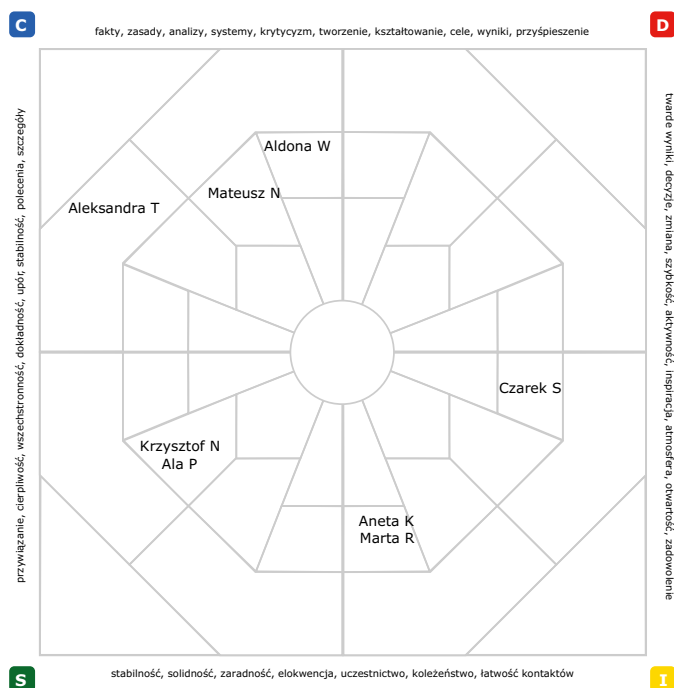
Myślenie krytyczne – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



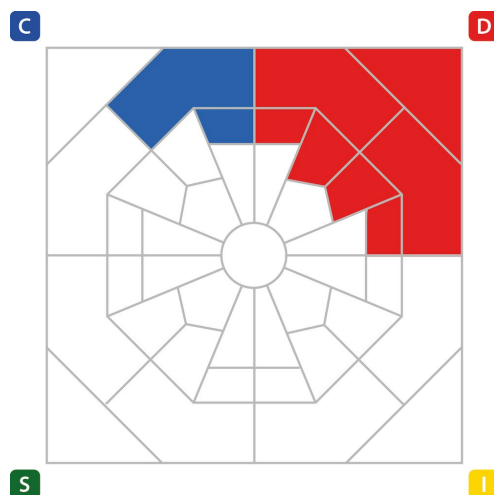
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



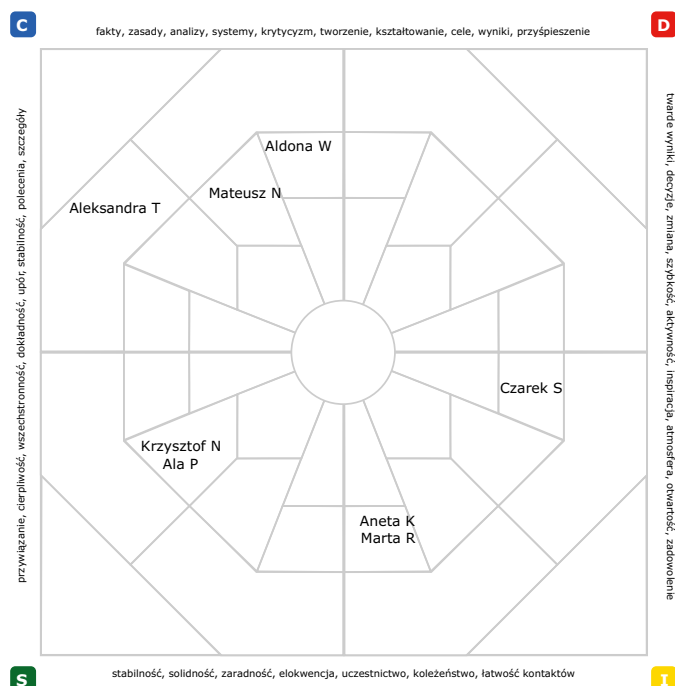
Inicjatywa – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymaganim do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



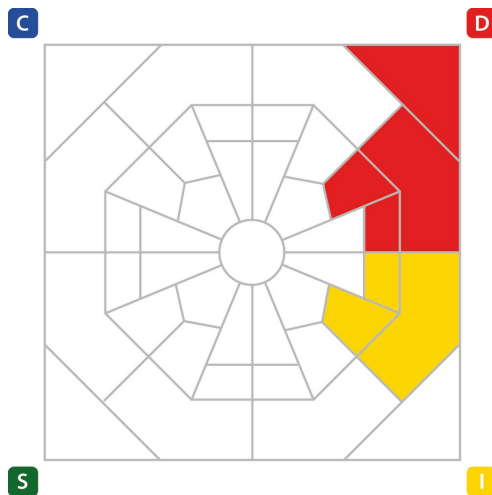
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



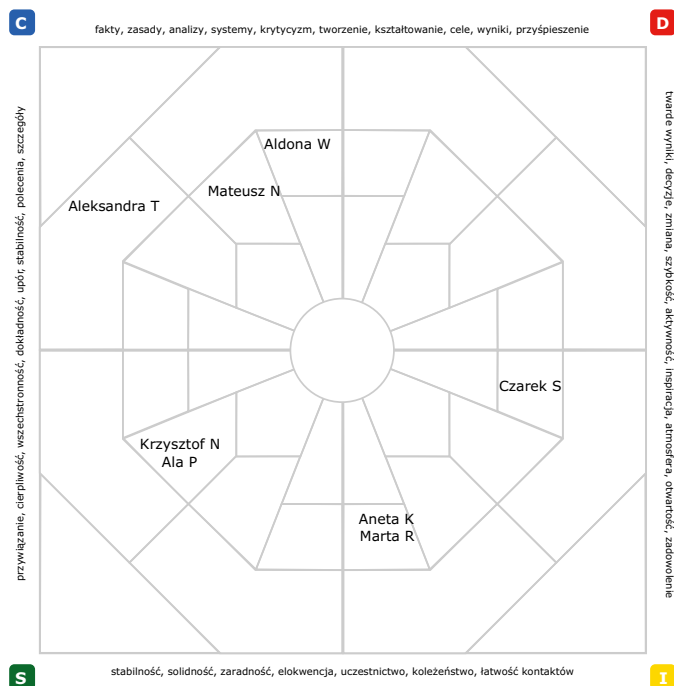
Prezentowanie rozwiązań – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



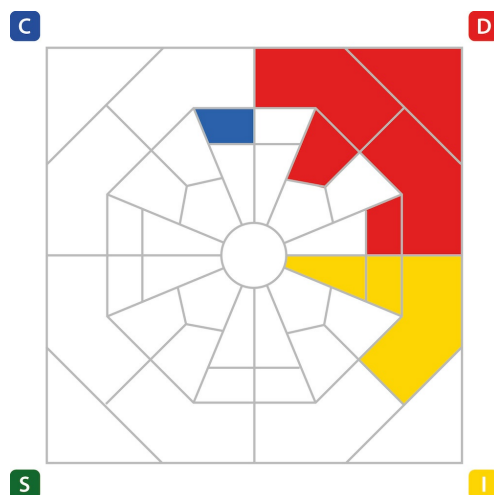
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



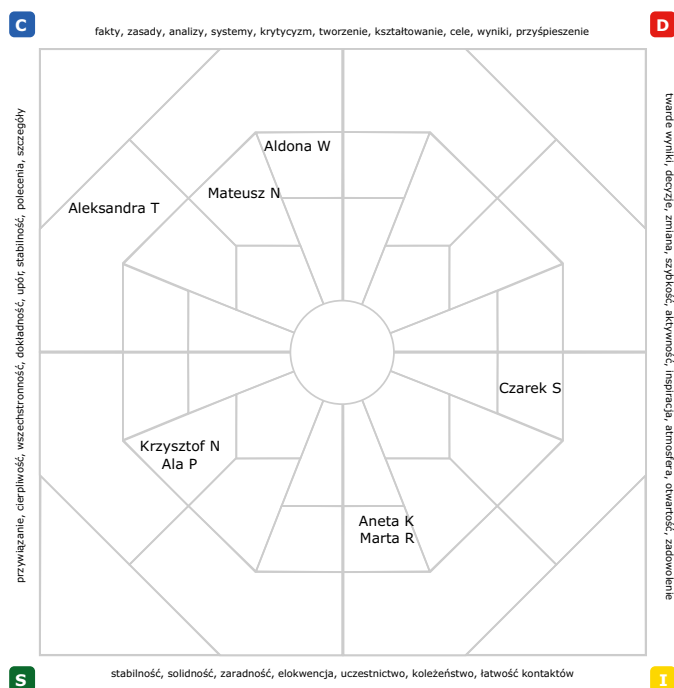
Efektywne wykorzystanie czasu – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



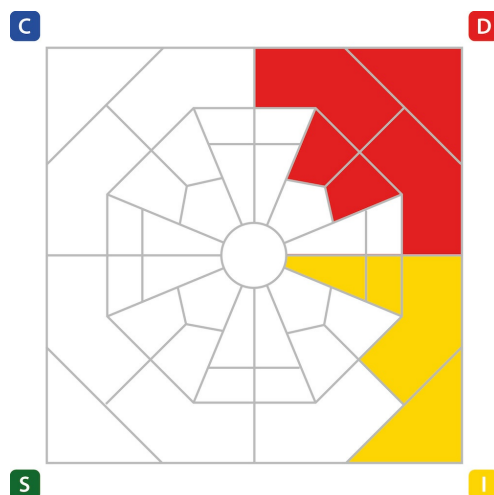
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



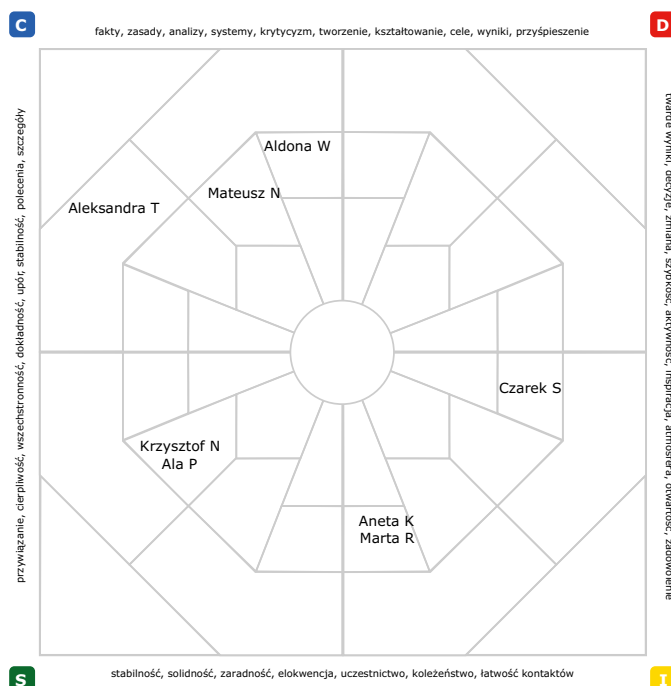
Radzenie sobie z niepowodzeniami – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



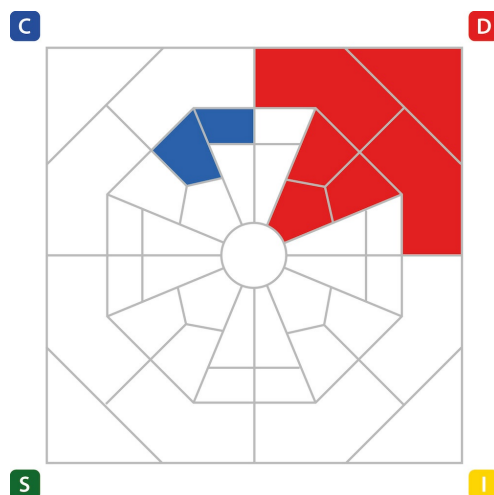
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



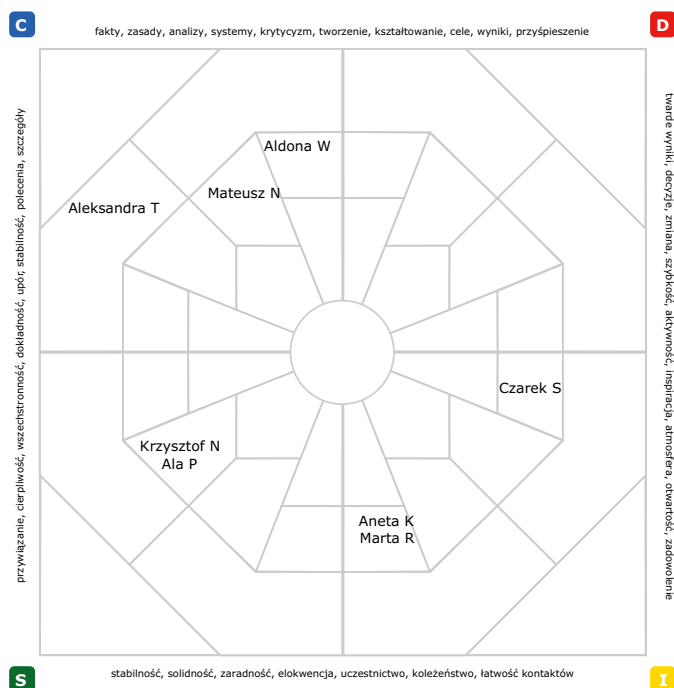
Nastawienie na rywalizację – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



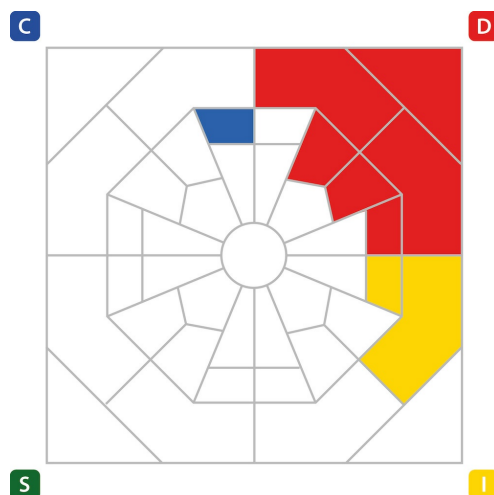
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



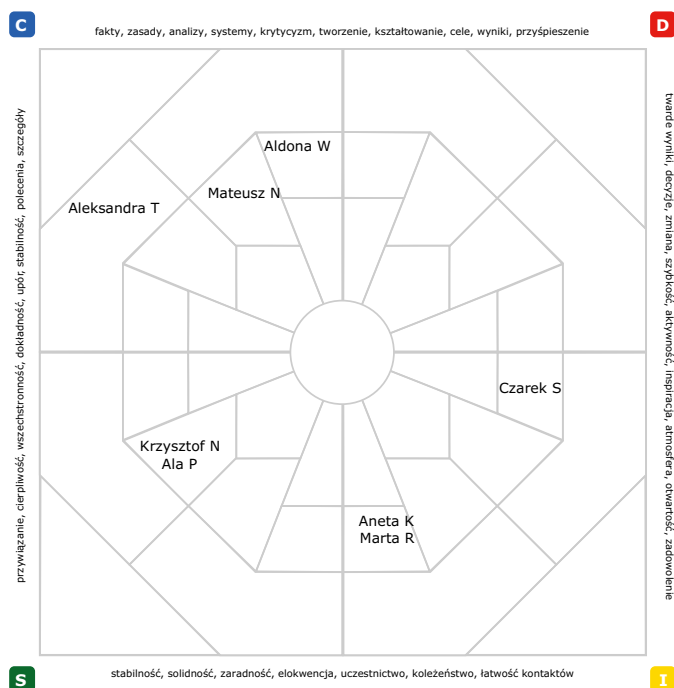
Postrzeganie pieniędzy – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



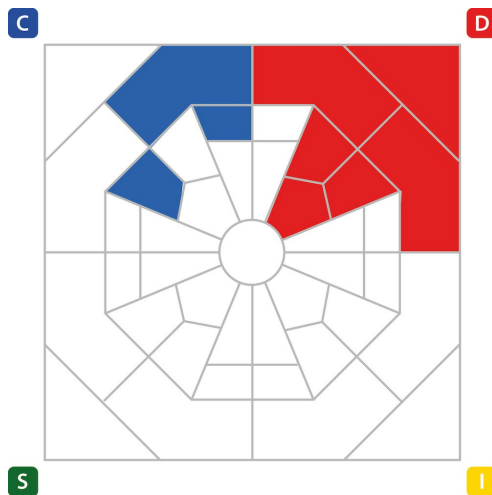
Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.



Dystans emocjonalny – zachowania wspierające kompetencje

Na diamencie Extended DISC® zaznaczono obszary odpowiadające zachowaniom wymagającym do osiągnięcia sukcesu w zakresie tej kompetencji.



Członkowie zespołu

Poniższy wykres pokazuje, gdzie znajdują się członkowie zespołu na diamencie Extended DISC®.

