

FinxS® Sales 18 - Zespół (Wszystkie profile stanowisk)



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 przejdziesz 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.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Prospecting

Aktywne poszukiwanie nowych potencjalnych klientów, by stale mieć możliwości nowej sprzedaży. Działania w zakresie prospectingu obejmują min. telefonowanie "na zimno", zdobywanie referencji, umiejętne wykorzystywanie bazy kontaktów oraz networking.

Przejmowanie kontroli nad przebiegiem spotkania sprzedażowego

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Prospecting - samodzielne szukanie nowych okazji do sprzedaży

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Wykazywanie inicjatywy

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Odważne proponowanie kolejnych działań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Promowanie własnych pomysłów wśród innych

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiązań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Aktywne tworzenie sieci kontaktów



Mówienie głównie o sobie



Telefonowanie "na zimno" w celu umawiania spotkań



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Aktywne i szybkie kontaktowanie się z klientem



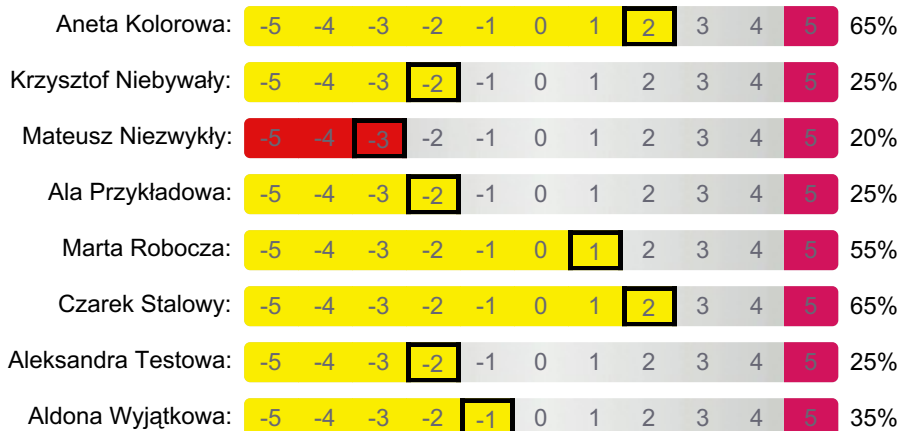
Inspirowanie innych do nowej koncepcji zanim wszystkie dane zostaną przeanalizowane



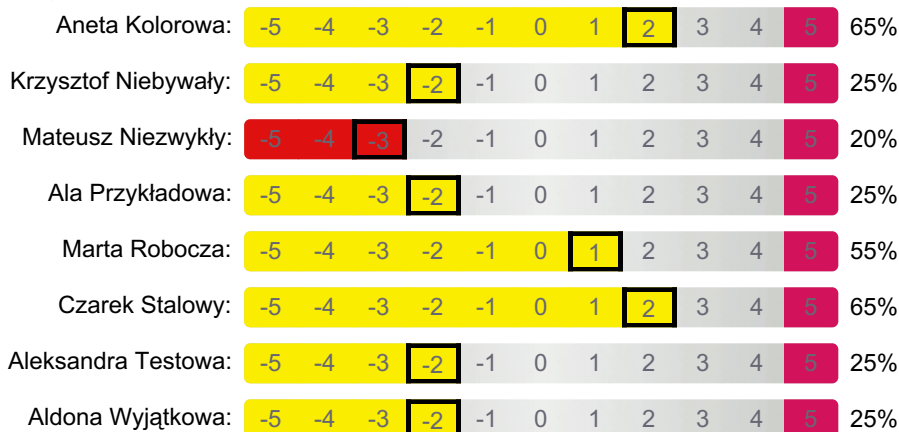
Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian



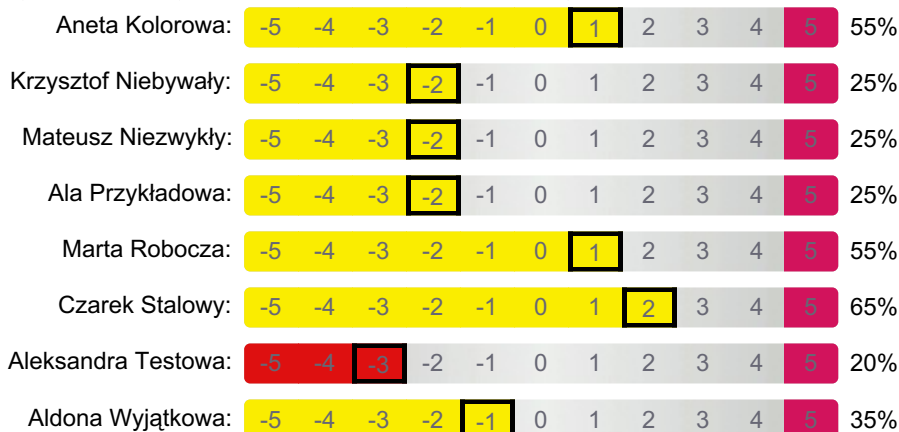
Aktywne promowanie pomysłów



Podtrzymywanie żywej konwersacji z klientem



Szybkie tworzenie nowych pomysłów i rozwiązań podczas spotkań sprzedażowych



□ Twój profil ■ Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 44%

Krzysztof Niebywały: 22%

Mateusz Niezwykły: 23%

Ala Przykładowa: 22%

Marta Robocza: 42%

Czarek Stalowy: 82%

Aleksandra Testowa: 20%

Aldona Wyjątkowa: 59%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Kwalifikowanie kontaktów

Usystematyzowany proces starannej weryfikacji, czy potencjalny klient jest w stanie i jest skłonny dokonać zakupu.

Zadawanie szczegółowych pytań by lepiej zrozumieć obraz całości**Podejmowanie szybkich decyzji w oparciu o szczegółowe informacje****Sprzedaż złożonych rozwiązań, wymagających dostosowania produktu**

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Szybkie przechodzenie od analizy do działania

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%

Jest zainteresowany tylko główną informacją

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Koncentracja na celu, a nie na tym by być lubianym

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Gotowość do zadawania trudnych pytań potencjalnym klientom



Zadawanie bezpośrednich pytań na etapie kwalifikacji klienta



Zadawanie pytań by zrozumieć zarówno detale jak i obraz całości



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Identyfikowanie i zgłaszanie obszarów do poprawy

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Przywiązuje dużą wagę do wpływu pojedynczych działań na cały wynik biznesowy

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Przekładanie danych na cele i plany działania

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Rozkładanie złożonych problemów na kolejne kroki

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

Zwraca uwagę na spójność treści wypowiedzi

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

Odkrywanie potrzeb klienta dzięki zadawaniu pytań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 23%

Krzysztof Niebywały: 22%

Mateusz Niezwykły: 68%

Ala Przykładowa: 22%

Marta Robocza: 22%

Czarek Stalowy: 62%

Aleksandra Testowa: 54%

Aldona Wyjątkowa: 63%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

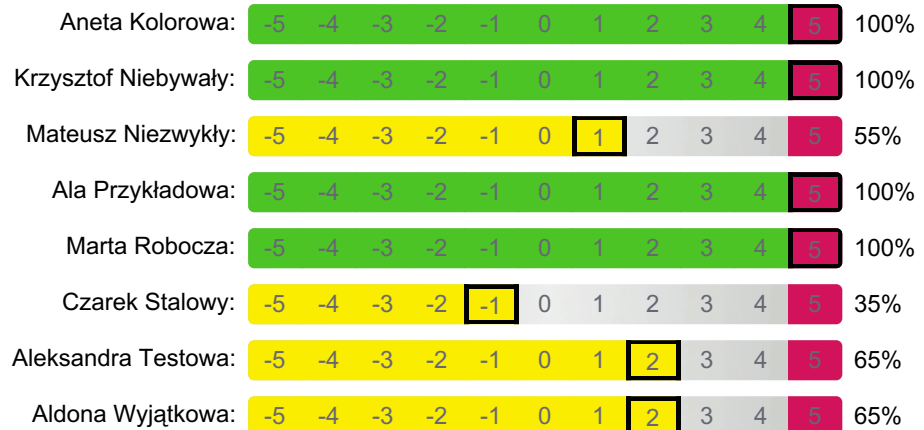
Firma Testowa

24.07.2025

Budowanie relacji

Tworzenie, rozwijanie oraz utrzymywanie atmosfery otwartości i zaufania na potrzeby prowadzenia szczerej komunikacji i wymiany informacji.

Otwarte dzielenie się informacjami z klientem



Spokojne omawianie szczegółów podczas wspierania innych



Udzielanie specjalistycznej pomocy po dokładnym zbadaniu potrzeb



Zespół Sprzedaży

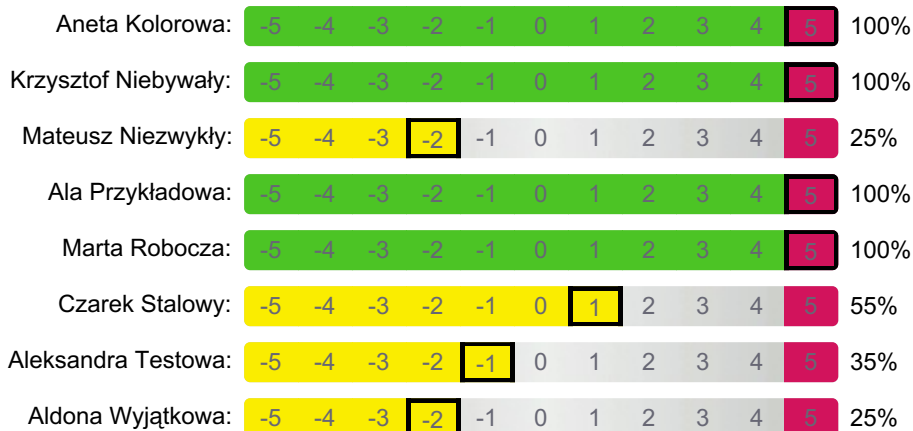
Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

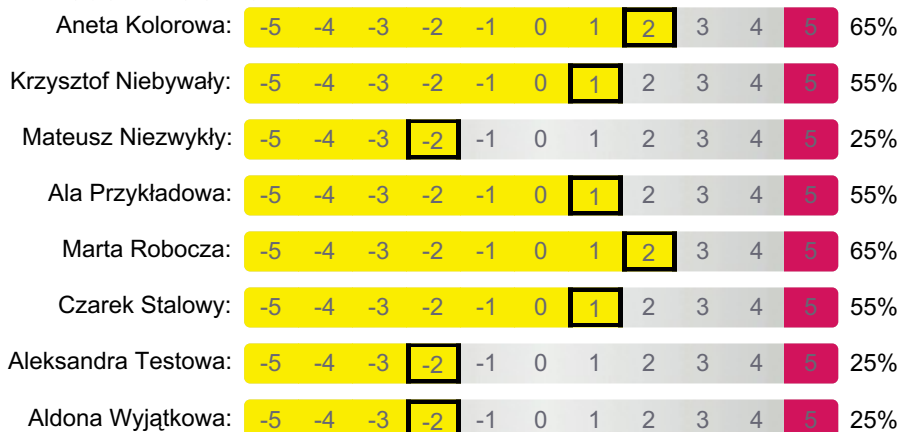
Zabieganie o długoterminowe relacje z klientami



Szczególna dbałość o uprzejmość w relacjach z innymi



Komunikowanie w sposób przekonujący i pozytywny



Zespół Sprzedaży

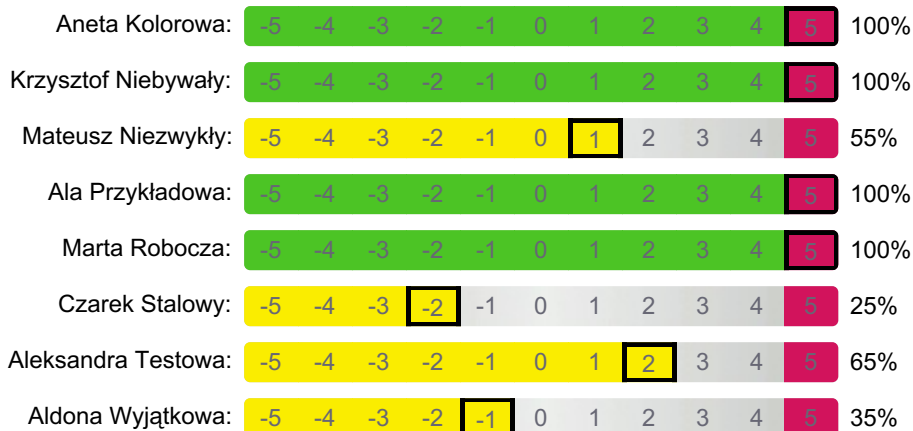
Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Koncentracja na zaspokajaniu potrzeb klientów



Rozmawianie z klientami w uprzejmy sposób



Wsluchiwanie się w potrzeby klienta



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Prowadzenie klienta i tworzenie korzystnej atmosfery

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
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	65%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

Omawianie i dbanie o potrzeby klienta

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

Monitorowanie spraw, zagłębianie się w temat

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

Zespół Sprzedaży

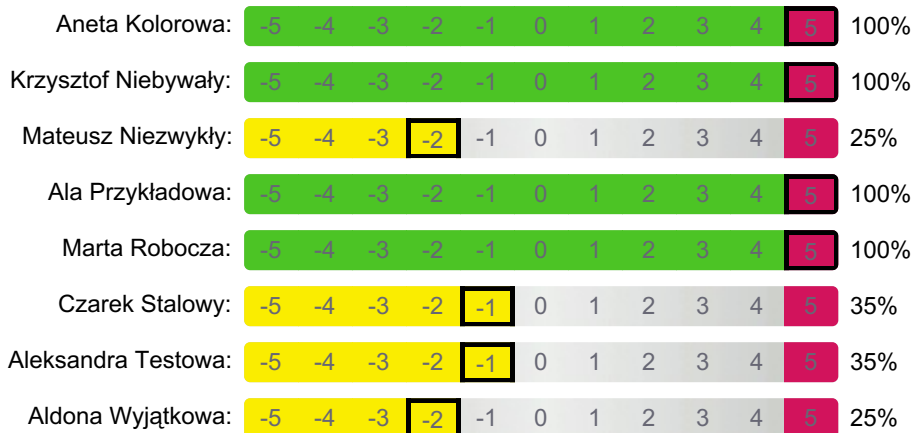
Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

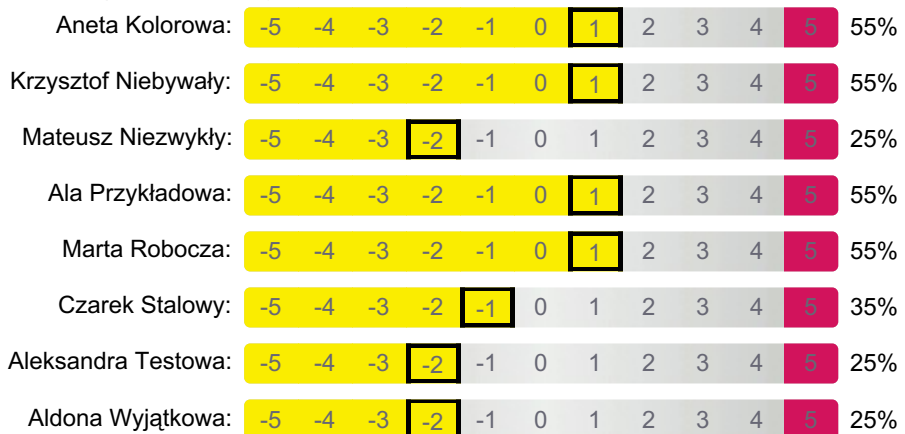
Utrzymywanie postawy zorientowanej na klienta



Elastyczne podejście do klientów



Zachęcanie innych do współudziału i zgłaszania pomysłów



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 92%

Krzysztof Niebywały: 92%

Mateusz Niezwykły: 39%

Ala Przykładowa: 92%

Marta Robocza: 92%

Czarek Stalowy: 34%

Aleksandra Testowa: 51%

Aldona Wyjątkowa: 34%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Działanie zgodnie z procesem

Sumienna i rzetelna realizacja usystematyzowanego procesu sprzedaży w celu podniesienia skuteczności wysiłków sprzedażowych.

Metodyczne postępowanie zgodnie z ustalonym procesem sprzedaży



Systematyczne zarządzanie długotrwałymi i kompleksowymi cyklami sprzedaży



Skupianie się na wybranym temacie



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

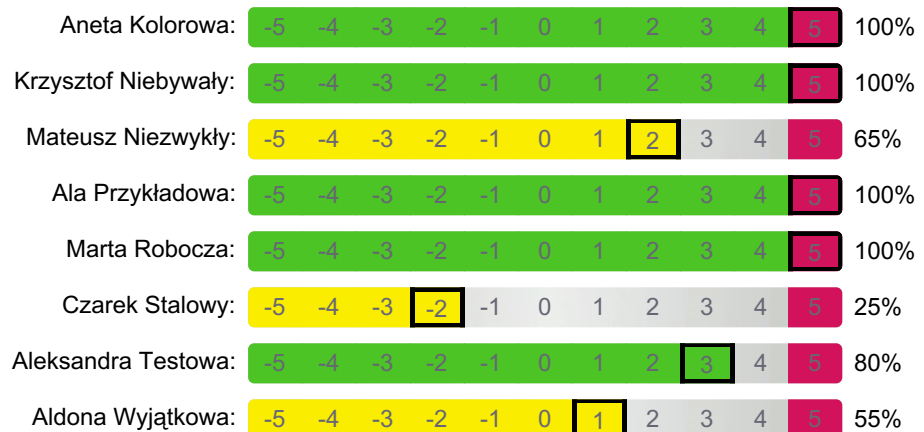
Firma Testowa

24.07.2025

Prowadzenie długich i złożonych procesów sprzedaży



Dokładne, krok po kroku informowanie klienta



Efektywne wykonywanie powtarzalnych czynności



Spokojne i dokładne postępowanie zgodnie z procesem**Podążanie do celu krok po kroku, zgodnie z planem****Podkreślanie wagi stałych, powtarzalnych zwyczajów w codziennym życiu**

Zespół Sprzedaży

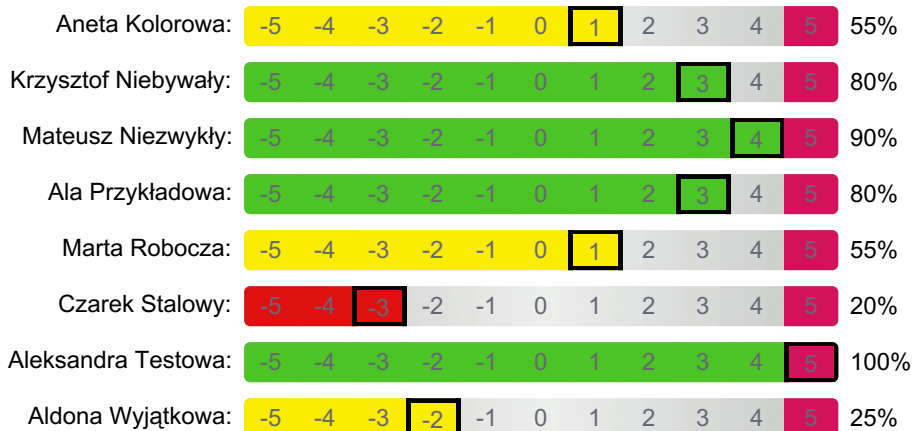
Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

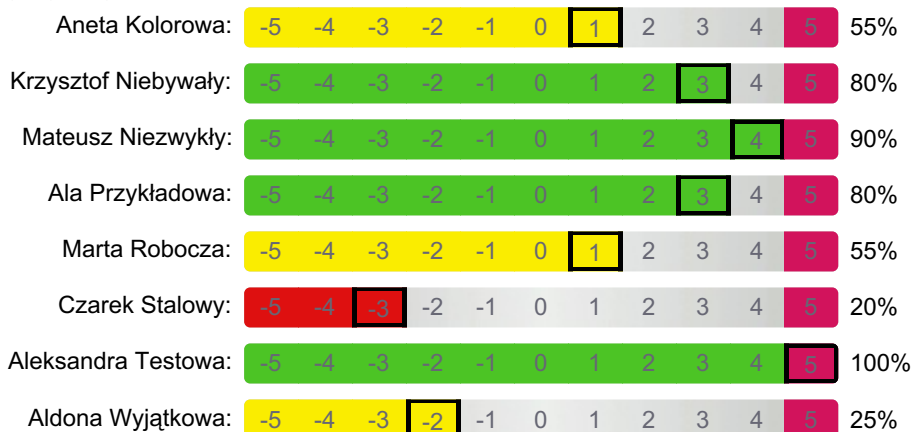
Konsekwentne trzymanie się procesu sprzedaży



Prospecting - systematyczne podejście do pozyskiwania nowych kontaktów



Wykazuje się cierpliwością przy wykonywaniu zadania



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

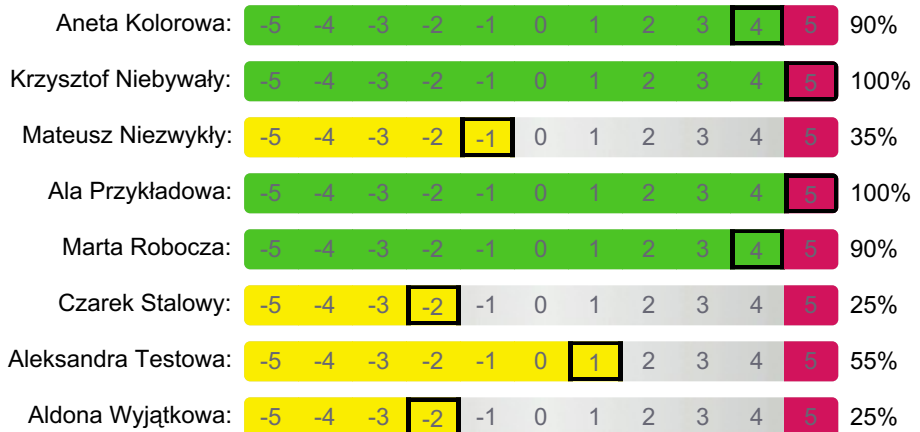
Firma Testowa

24.07.2025

Zarządzanie długotrwałymi i kompleksowymi cyklami sprzedaży wymagającymi wytrwałości



Bez oporu wykonuje zadania rutynowe, pomaga innym



Wytrwale zaangażowanie w zadanie aż do jego ukończenia



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 54%

Krzysztof Niebywały: 74%

Mateusz Niezwykły: 87%

Ala Przykładowa: 74%

Marta Robocza: 55%

Czarek Stalowy: 20%

Aleksandra Testowa: 94%

Aldona Wyjątkowa: 32%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Orientacja na osiągnięcia

Nastawienie na rozwijanie umiejętności w celu osiągnięcia większej skuteczności i lepszych wyników.

Koncentrowanie się wyłącznie na celach, faktach i szczegółach

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
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	35%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Wymagający, stawiający wysokie cele

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
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	10%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Bycie silnie motywowanym przez ambitne cele

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
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	10%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Koncentrowanie się na celu, a nie na zdobywaniu sympatii klienta**Ciągłe poszukiwanie możliwości doskonalenia działań biznesowych****Szybka analiza korzyści i zagrożeń**

Okazywanie wytrwałości w pokonywaniu przeszkód i przekraczaniu celów

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Monitorowanie wykonania planów i podejmowanie szybkich działań w razie potrzeby

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

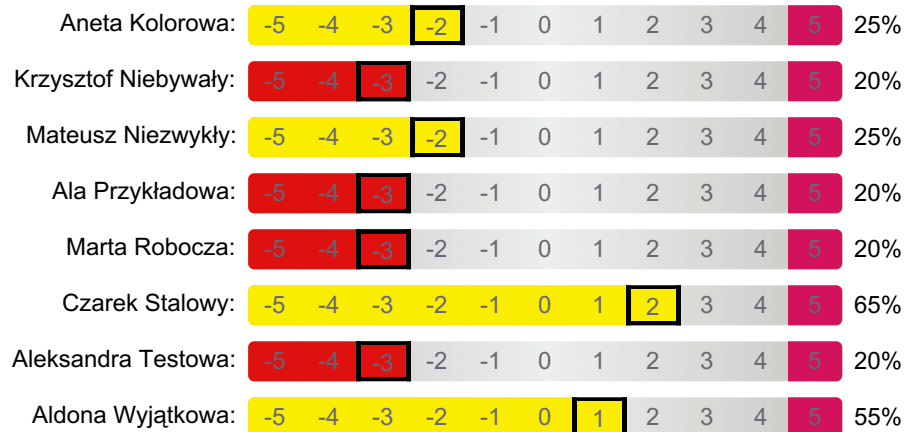
Firma Testowa

24.07.2025

Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania



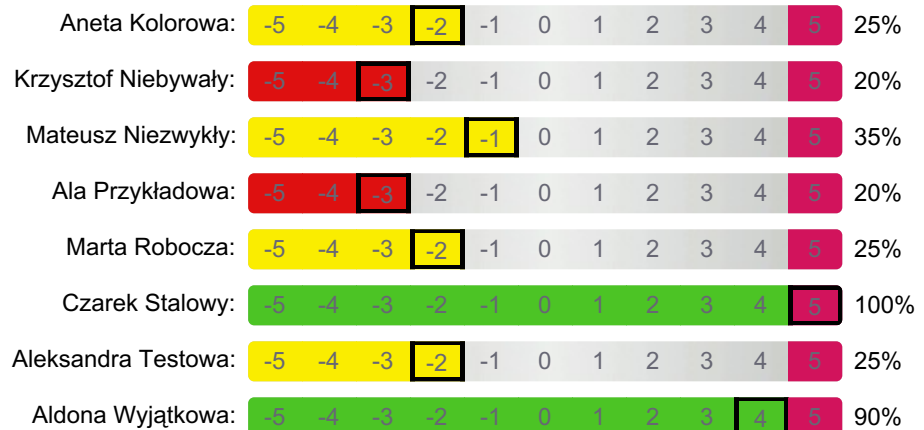
Agresywne prowadzenie klienta do finalizacji sprzedaży



Zdecydowane zachęcanie potencjalnego klienta do podjęcia działania



Posuwanie procesu sprzedaży do przodu dla osiągnięcia własnego celu

Zorientowanie na przyszłość i potrzeba jej kreowania

Krótkie, zwięzłe kontakty zorientowane na konkretne cele


☐ Twój profil
 ☐ Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 22%

Krzysztof Niebywały: 19%

Mateusz Niezwykły: 52%

Ala Przykładowa: 19%

Marta Robocza: 21%

Czarek Stalowy: 72%

Aleksandra Testowa: 43%

Aldona Wyjątkowa: 71%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

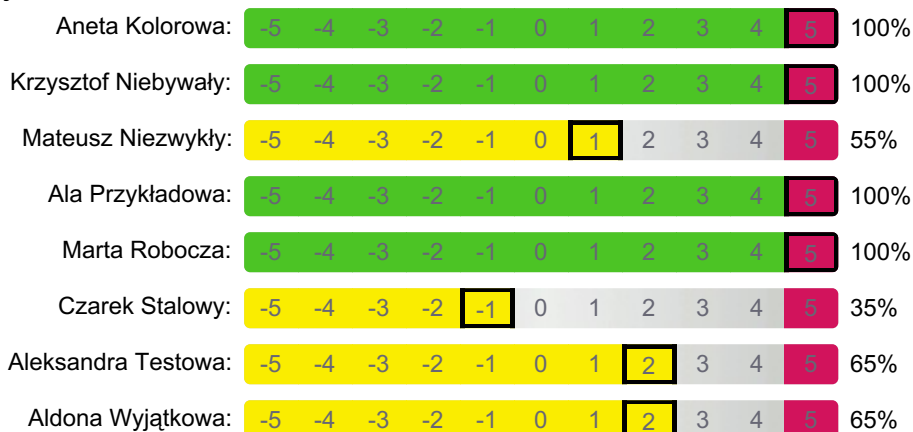
Firma Testowa

24.07.2025

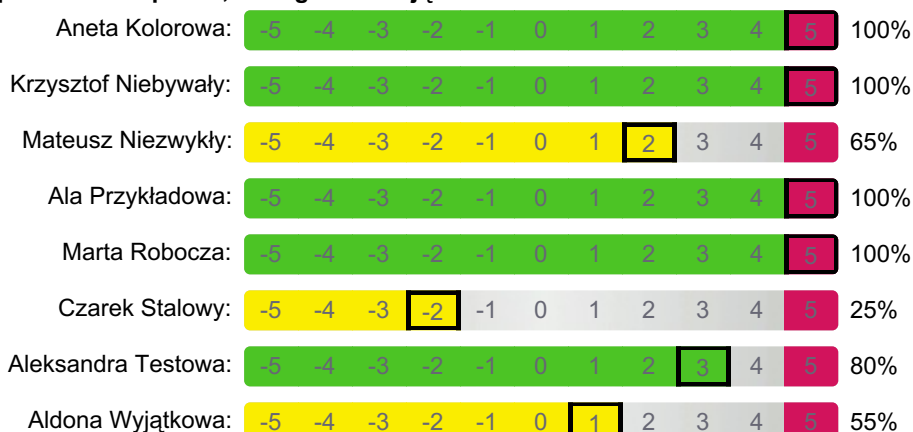
Zdobywanie zaufania

Tworzenie pozytywnego klimatu wokół sprzedaży oraz budowanie atmosfery zaufania, okazywanie szacunku i chęć zrozumienia odczuć klienta.

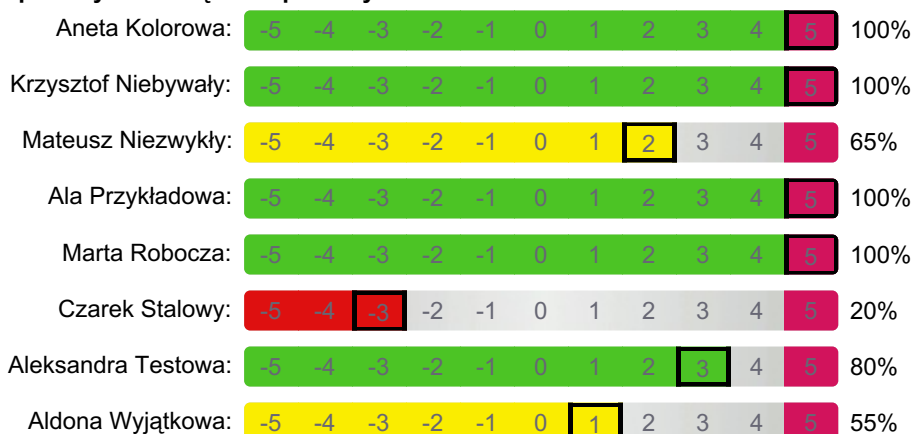
Otwarte dzielenie się informacjami z klientem



Szanowanie opinii innych i zapewnianie wsparcia, którego oczekują



Unikanie konfliktów poprzez dopasowywanie się i kompromisy



Zespół Sprzedaży

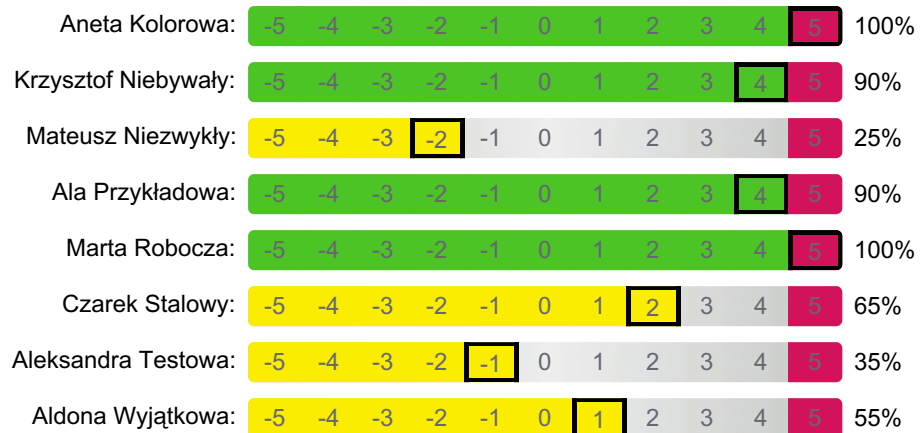
Organizacja:

Data:

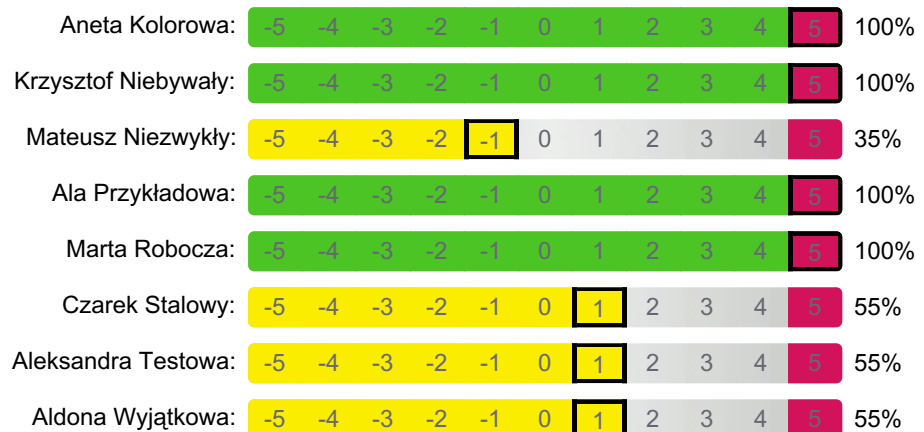
Firma Testowa

24.07.2025

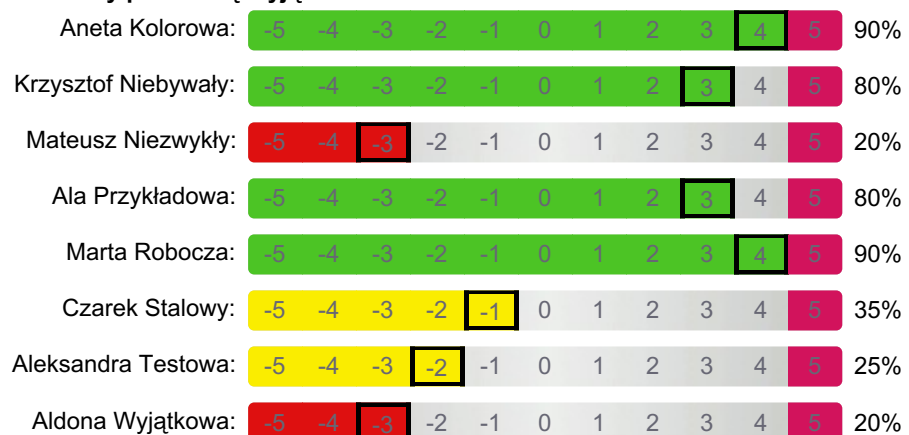
Tłumaczenie wszystkich szczegółów dla uzyskania aprobaty i entuzjazmu

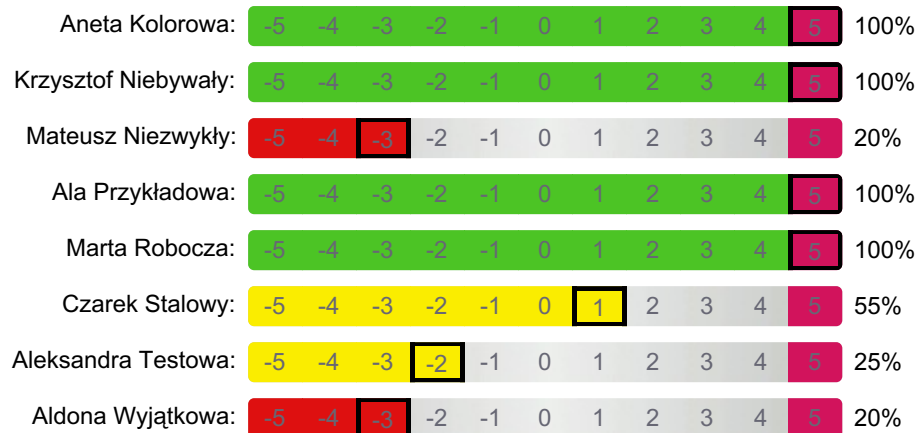
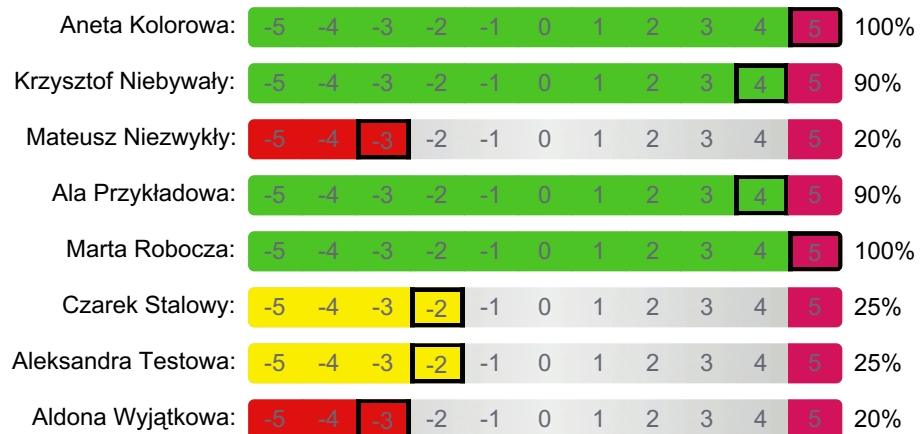
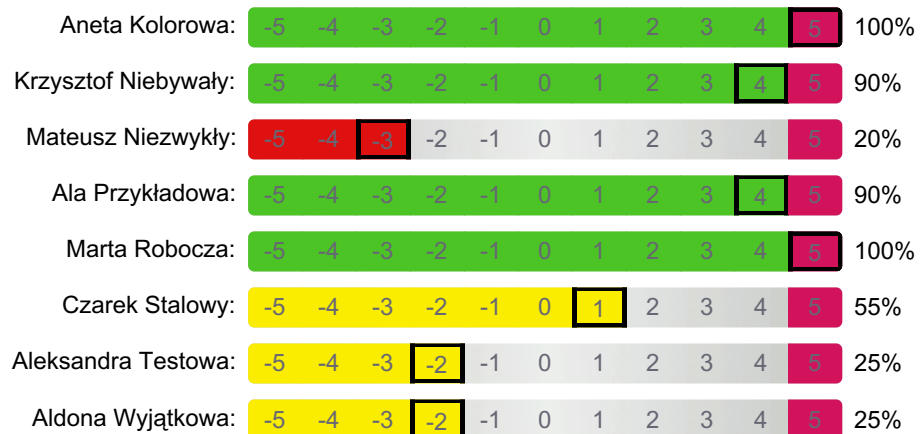


Utrzymanie zadowolenia klienta dzięki udzielaniu wsparcia i częstym rozmowom



Traktowanie każdego indywidualnie aby poczuł się wyjątkowo



Dbłość o utrzymanie dobrych relacji w obsłudze klienta

Komunikowanie się z klientami w przyjazny sposób

Nawiązywanie pozytywnej relacji z klientem


Zespół Sprzedaży

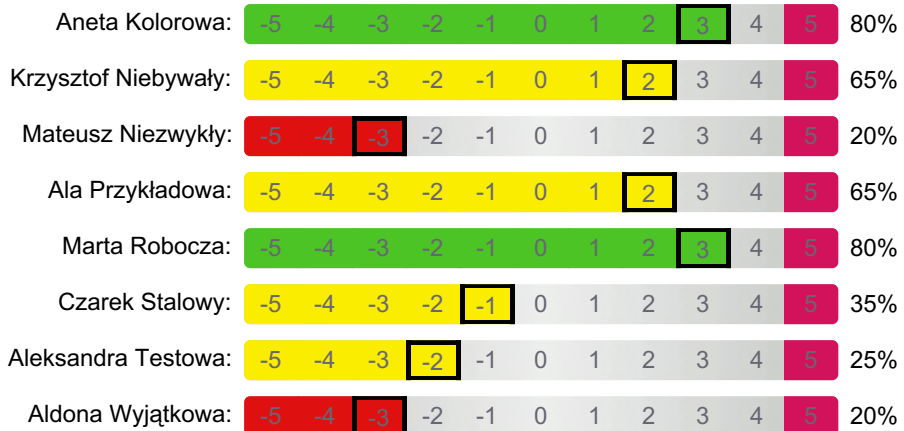
Organizacja:

Data:

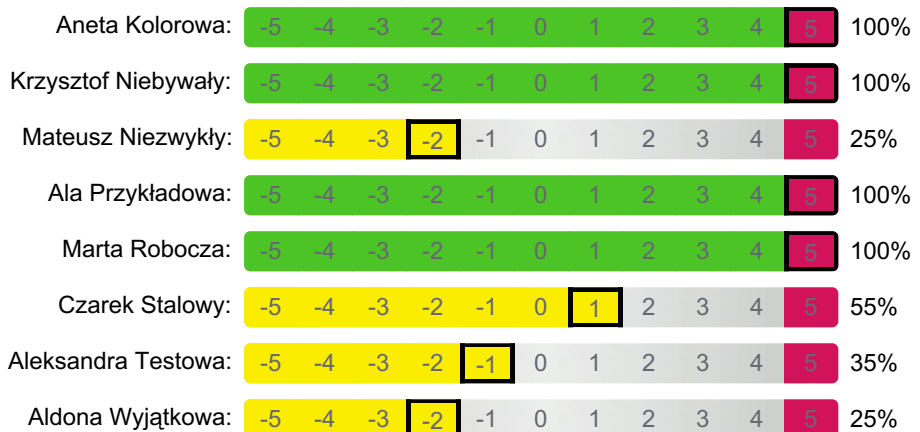
Firma Testowa

24.07.2025

Zarządzanie relacjami z obecnymi klientami poprzez osobisty kontakt



Poszukiwanie kompromisowych rozwiązań



Podtrzymywanie zaufania klientów



Zespół Sprzedaży

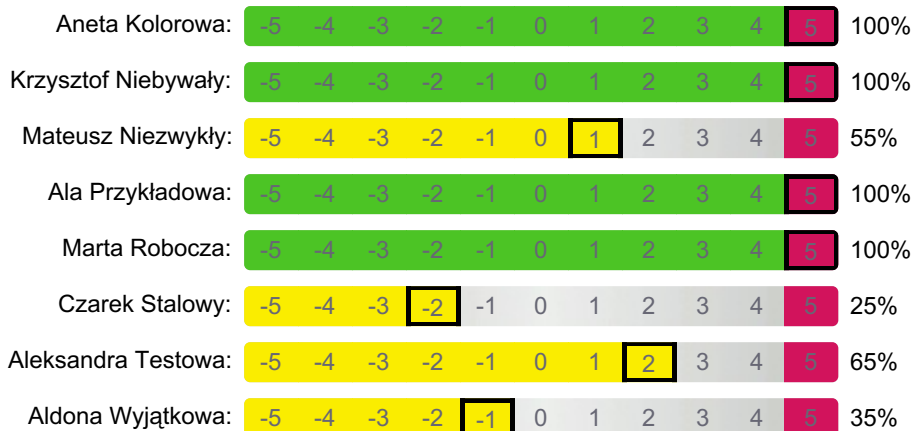
Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Dbałość o zaspokajanie potrzeb klienta w długofalowych relacjach



Budowanie relacji w oparciu o zaufanie i komunikację



Koncentrowanie się na kliencie niezależnie od sytuacji



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 97%

Krzysztof Niebywały: 94%

Mateusz Niezwykły: 36%

Ala Przykładowa: 94%

Marta Robocza: 97%

Czarek Stalowy: 38%

Aleksandra Testowa: 46%

Aldona Wyjątkowa: 36%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

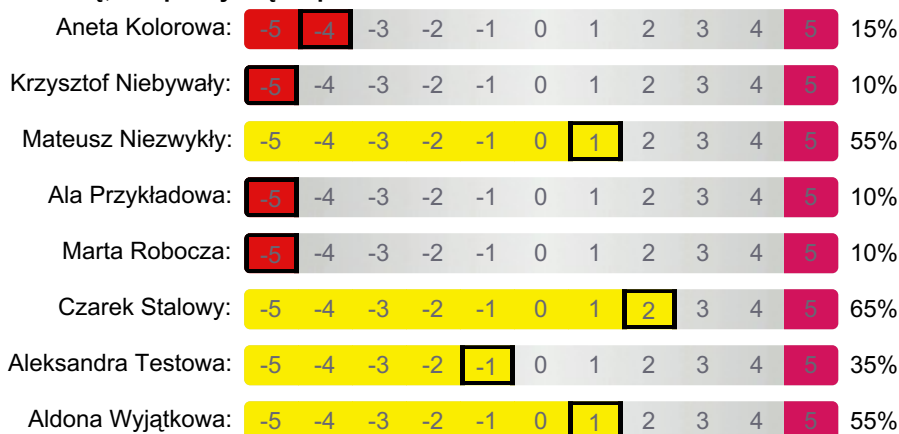
Firma Testowa

24.07.2025

Kontrolowanie procesu sprzedaży

Czynne branie odpowiedzialności za każdy krok procesu sprzedaży poprzez wyraźne definiowanie i uzgadnianie z potencjalnym klientem wszystkich kroków i ich możliwych rezultatów. Celem jest pomoc i pokierowanie potencjalnego klienta przy podejmowaniu decyzji.

Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu



Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania



Posuwanie procesu sprzedaży do przodu dla osiągnięcia własnego celu



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Motywowanie klienta nastawione na konkretny cel

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Wpływanie na innych poprzez podkreślanie wagi celów

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Odważne proponowanie kolejnych działań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Zdecydowane prowadzenie klienta przez kolejne etapy procesu sprzedaży

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Gotowość do próbowania nowych sposobów działania

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiązań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Czarek Stałowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Orientacja na realizację celu sprzedażowego z jednoczesnym uwzględnieniem potrzeb klienta

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Czarek Stałowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

Kontrolowanie by spotkanie sprzedażowe zakończyło się planem działania

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stałowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

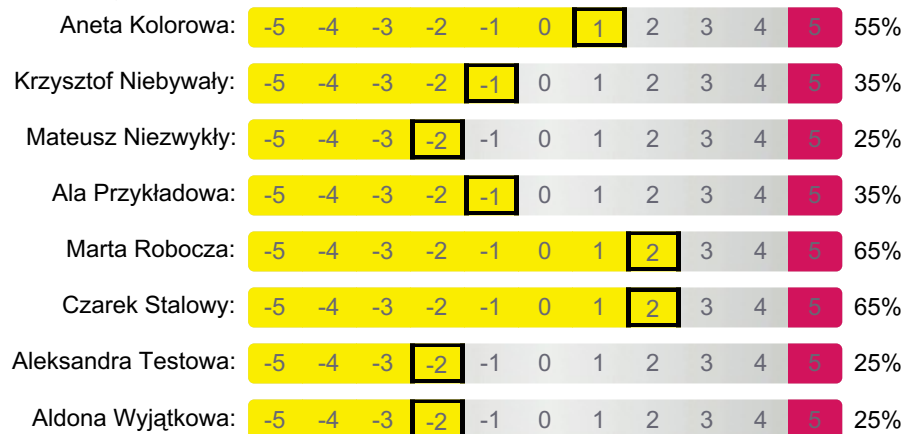
Inspirowanie innych do przekraczania własnych ograniczeń



Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian



Ukierunkowanie na finalizację sprzedaży bez naciskania klienta



Twój profil

Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 33%

Krzysztof Niebywały: 21%

Mateusz Niezwykły: 28%

Ala Przykładowa: 21%

Marta Robocza: 31%

Czarek Stalowy: 77%

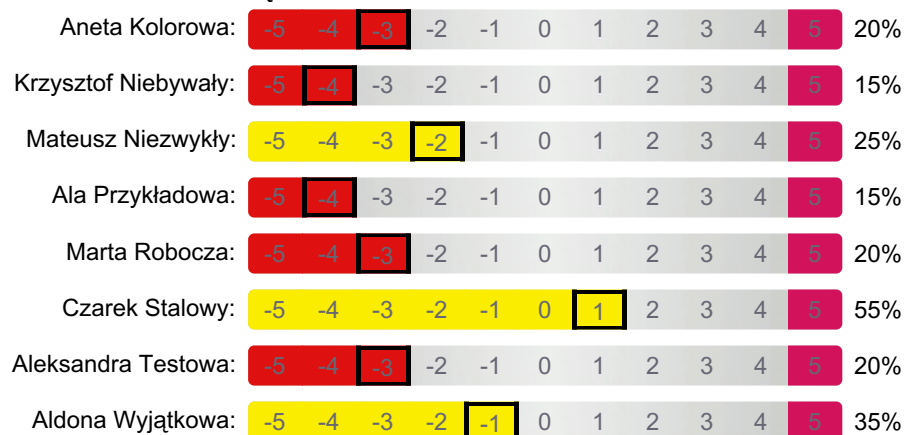
Aleksandra Testowa: 21%

Aldona Wyjątkowa: 59%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Radzenie sobie z obiekcjami

Skuteczne radzenie sobie z wypowiedziami lub pytaniami potencjalnych klientów, które wskazują na brak chęci zakupu w danym momencie.

Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany**Szybkie ucinanie rozmów, które nie prowadzą do celu****Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową**

Negocjowanie z nastawieniem na cel

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Wykazywanie inicjatywy w trudnych sytuacjach z klientem

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Radzenie sobie z obiekcjami tak by potencjalny klient spojrzał na problem inaczej

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Prowokowanie klienta do ponownego przemyślenia swojej opinii

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zdecydowane prowadzenie klienta przez kolejne etapy procesu sprzedaży

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiązań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

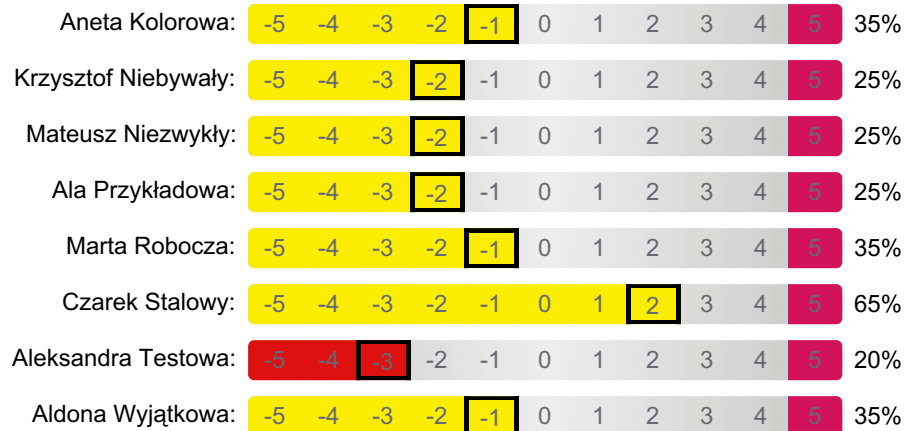
Orientacja na realizację celu sprzedażowego z jednoczesnym uwzględnieniem potrzeb klienta

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%

Zadawanie pytań pomagających w wykreowaniu własnych pomysłów na rozwiązanie problemu

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Promowanie własnych pomysłów wśród innych



Promowanie z entuzjazmem swoich idei nawet w sytuacji napotkania oporu



Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian



□ Twój profil ■ Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 32%

Krzysztof Niebywały: 21%

Mateusz Niezwykły: 28%

Ala Przykładowa: 21%

Marta Robocza: 31%

Czarek Stalowy: 77%

Aleksandra Testowa: 21%

Aldona Wyjątkowa: 61%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Skuteczne zadawanie pytań

Uporządkowana i skuteczna metoda zadawania wnikliwych pytań w celu ujawniania realnych problemów i wyzwań stojących przed potencjalnym klientem. Pytań używa się nie tylko po to, by pomóc potencjalnemu klientowi ujawnić istotne informacje niezbędne do stwierdzenia, czy nasza oferta może rozwiązać problem, lecz również po to, by pomóc im w samodzielnym odkryciu wcześniej niezidentyfikowanych problemów.

Zadawanie szczegółowych pytań by lepiej zrozumieć obraz całości**Skupianie się wyłącznie na wybranych celach****Gotowość do zadawania trudnych pytań potencjalnym klientom**

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Jest zainteresowany tylko główną informacją



Szybka analiza korzyści i zagrożeń



Całościowe spojrzenie na potrzeby rozwojowe organizacji



Kreowanie wielu różnorodnych sposobów rozwiązania danego problemu

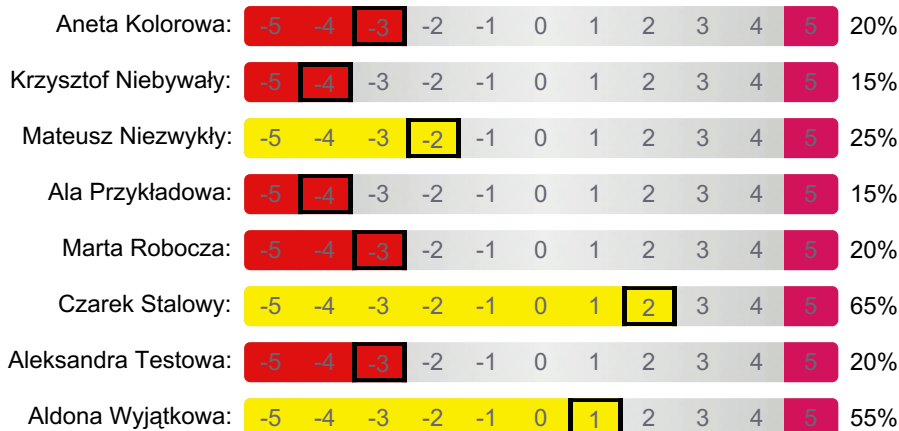
Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Zadawanie bezpośrednich pytań na etapie kwalifikacji klienta

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Prowokowanie klienta do ponownego przemyślenia swojej opinii

Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania

Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia


Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

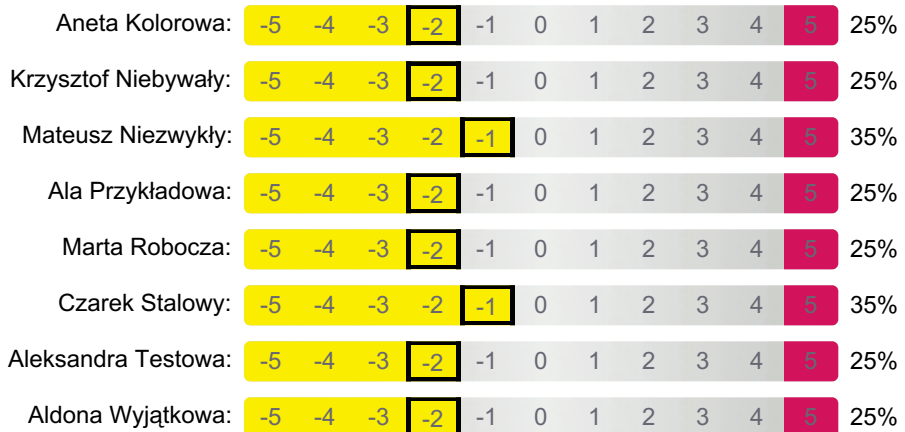
Firma Testowa

24.07.2025

Identyfikowanie i zgłaszanie obszarów do poprawy



Wykorzystanie logiki rozumowania danej osoby w celu zakwestionowania tego co ta osoba mówi



Prowokowanie innych do zmiany opinii



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 24%

Krzysztof Niebywały: 20%

Mateusz Niezwykły: 49%

Ala Przykładowa: 20%

Marta Robocza: 24%

Czarek Stalowy: 76%

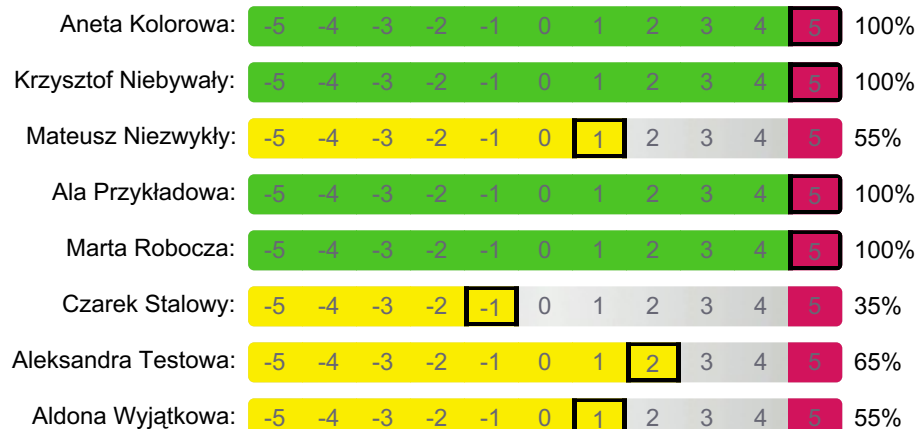
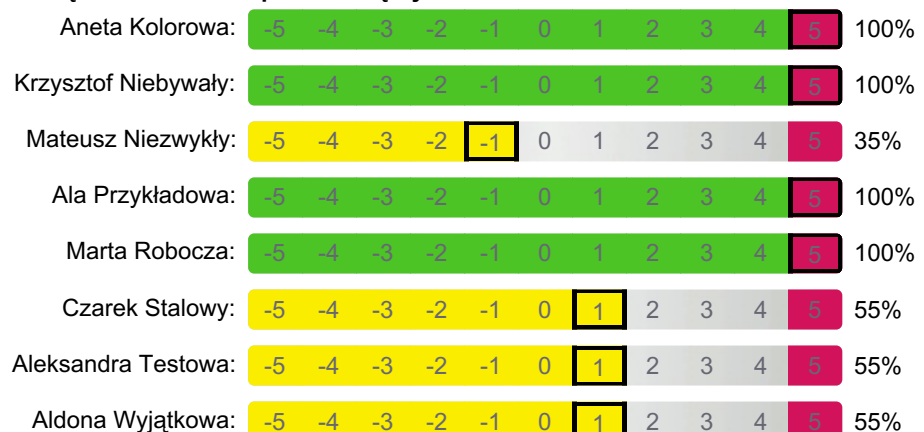
Aleksandra Testowa: 38%

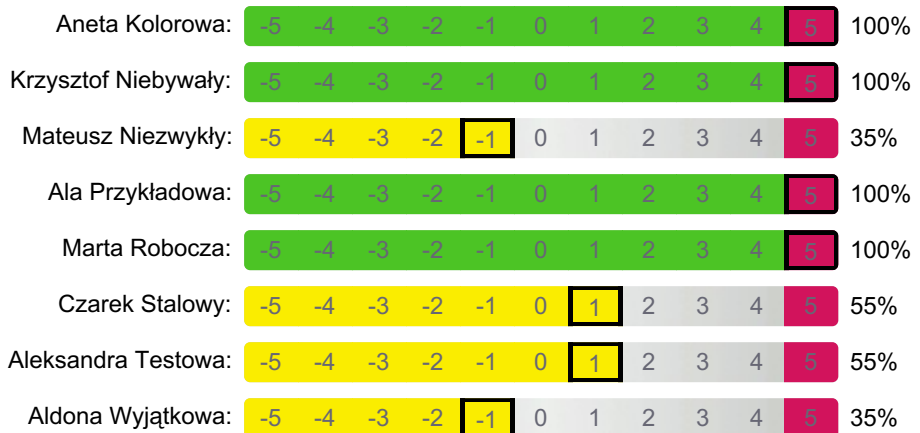
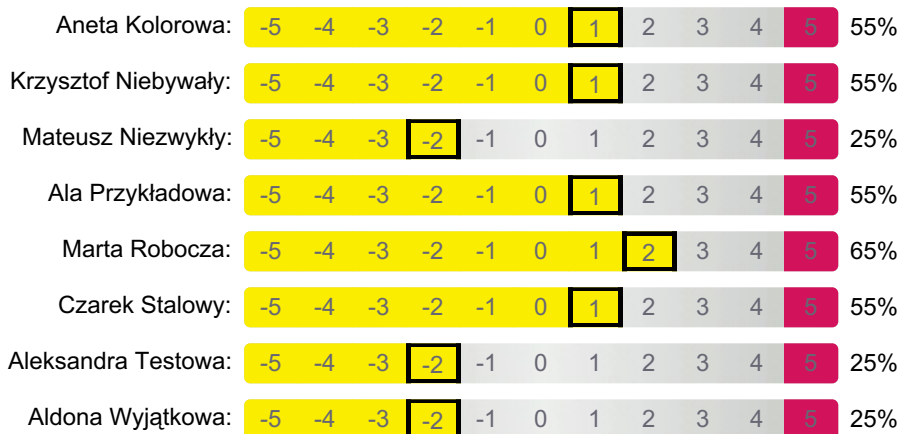
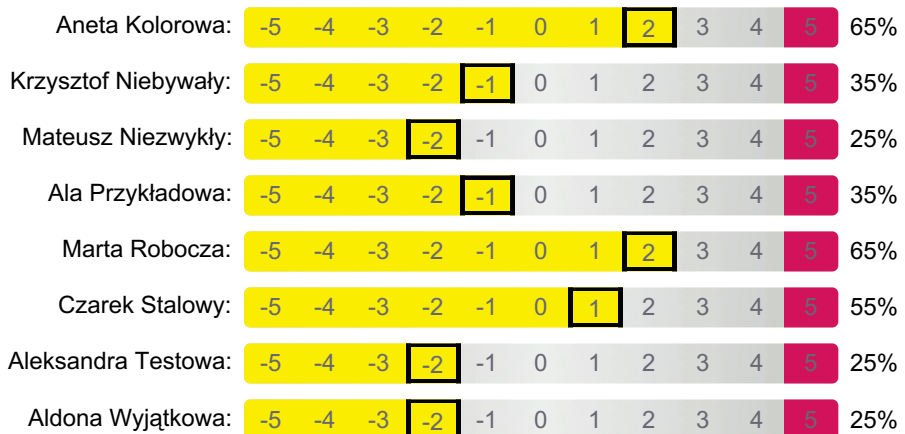
Aldona Wyjątkowa: 70%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Aktywne słuchanie

Aktywne słuchanie i otwarte dążenie do zrozumienia tego, co chce przekazać klient.

Udzielanie specjalistycznej pomocy po dokładnym zbadaniu potrzeb**Uważne słuchanie i zadawanie doprecyzowujących pytań****Utrzymanie zadowolenia klienta dzięki udzielaniu wsparcia i częstym rozmowom**

Dostosowywanie swojego podejścia do różnych osób**Aktywne słuchanie i bezpośrednie komunikowanie się z klientami****Uczenie się poprzez aktywny udział w sesji szkoleniowej**

Zespół Sprzedaży

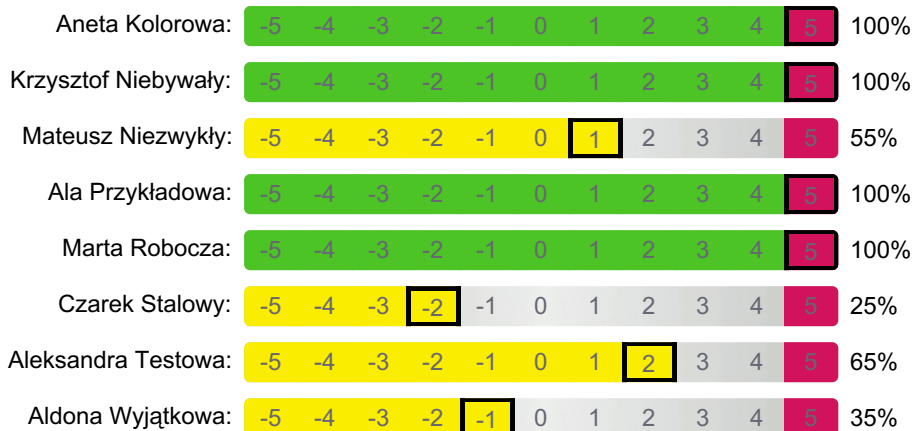
Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

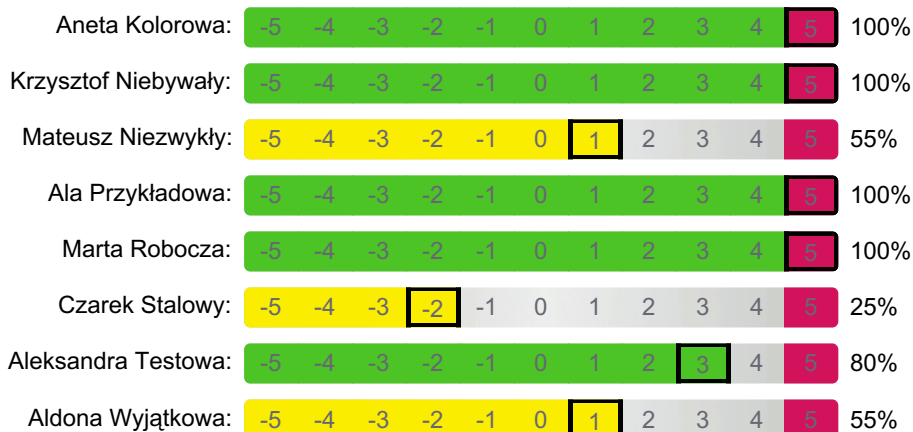
Ciepłe wysłuchiwanie klienta

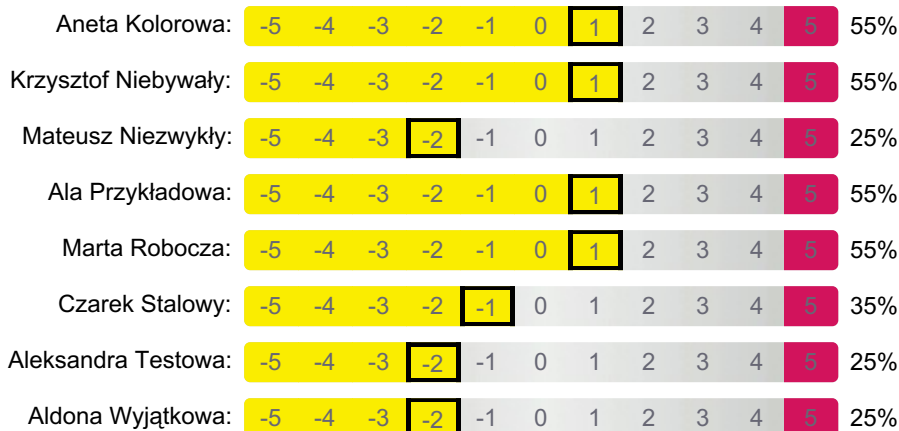
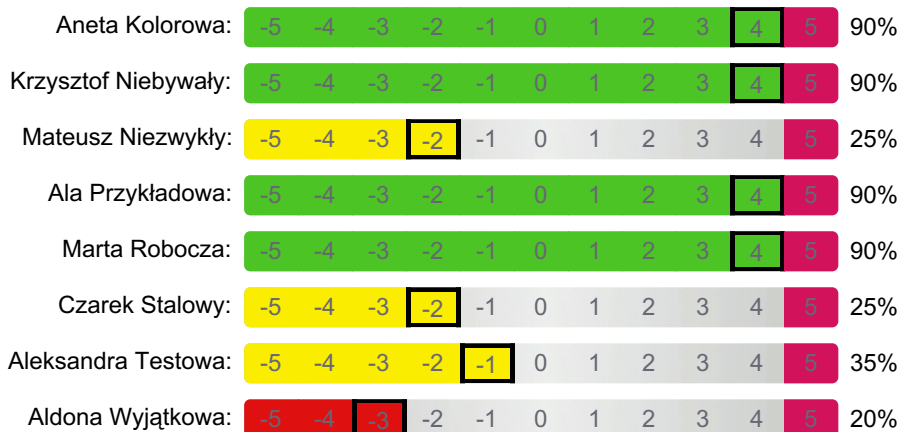
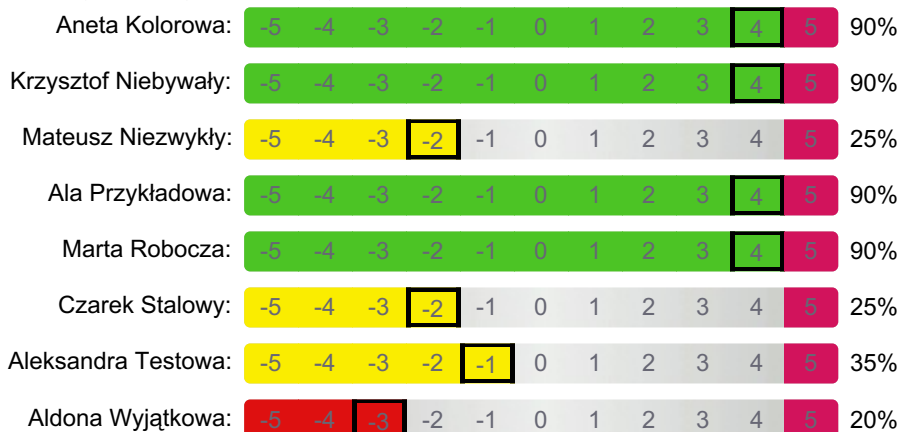


Zachęca innych do mówienia poprzez aktywne słuchanie i okazywanie zainteresowania



Otwartość na słuchanie nowych pomysłów



Zachęcanie innych do współudziału i zgłaszania pomysłów

Słucha chętnie i z zaangażowaniem

Odczytywanie emocji innych, nawet tych niewypowiedzianych


Zespół Sprzedaży

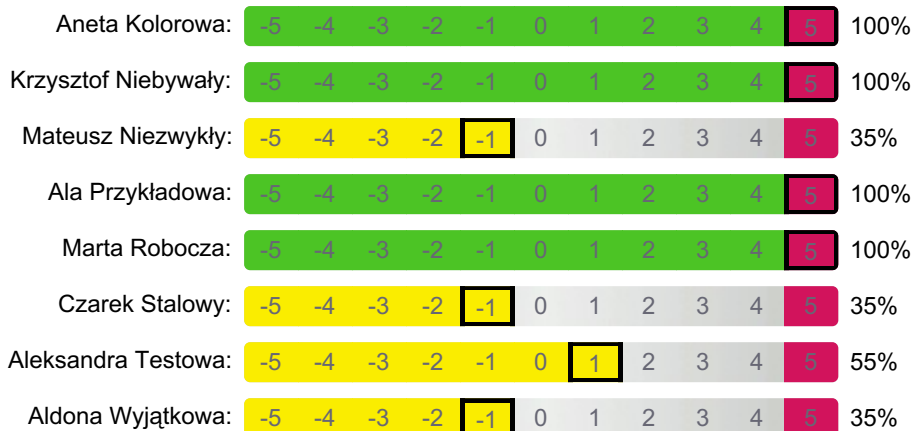
Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Aktywne słuchanie potrzeb klienta



Aktywne i uważne słuchanie w celu pełnego zrozumienia



Wyczuwanie emocji innych ludzi nawet gdy nie są wprost wyrażane


☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 90%

Krzysztof Niebywały: 88%

Mateusz Niezwykły: 38%

Ala Przykładowa: 88%

Marta Robocza: 91%

Czarek Stalowy: 36%

Aleksandra Testowa: 50%

Aldona Wyjątkowa: 35%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Myślenie krytyczne

Umysłowy proces aktywnej i umiejętnej konceptualizacji, stosowania, analizowania, syntezy i oceny informacji w celu ujawnienia, czy istnieje powiązanie pomiędzy wyzwaniami stojącymi przed potencjalnym klientem a rozwiązaniem proponowanym przez danego sprzedawcę.

Szuka powiązań pomiędzy szczegółami a całością zagadnienia

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%

Gromadzenie, analizowanie i wykorzystywanie danych z wielu źródeł, aby zrozumieć otoczenie

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
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	35%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Ciągłe podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Zachęcanie innych do większej koncentracji na szczegółach podczas burzy mózgów

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
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	55%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Gotowość do zadawania trudnych pytań potencjalnym klientom

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Szybka analiza korzyści i zagrożeń

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Kreowanie wielu różnorodnych sposobów rozwiązania danego problemu

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Szybkie przechodzenie od analizy do działania

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%

Jest zdolny do natychmiastowego kwestionowania wypowiedzi

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Wpływanie na innych poprzez racjonalnie uargumentowane propozycje biznesowe

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Zadawanie pytań by zrozumieć zarówno detale jak i obraz całości

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Przekładanie danych na cele i plany działania

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stałowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

Rozkładanie złożonych problemów na kolejne kroki

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stałowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

Zwraca uwagę na spójność treści wypowiedzi

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stałowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%

□

 Twój profil

■

 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 25%

Krzysztof Niebywały: 25%

Mateusz Niezwykły: 74%

Ala Przykładowa: 25%

Marta Robocza: 24%

Czarek Stalowy: 62%

Aleksandra Testowa: 60%

Aldona Wyjątkowa: 69%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Inicjatywa

Dążenie, by coś osiągnąć lub zrealizować z sukcesem, któremu towarzyszy motywacja, determinacja i wewnętrzny zapał do regularnego zwiększania poziomu swojej skuteczności.

Mocny nacisk na szczegółowe kwestie i usprawnianie ich

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
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	35%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Ciągle podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
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	10%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Bycie silnie motywowanym przez ambitne cele

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
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	10%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Podejmowanie intensywnych działań dla uruchomienia nowych możliwości biznesowych

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
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	10%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Okazywanie wytrwałości w pokonywaniu przeszkód i przekraczaniu celów

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Podejmowanie "twardych" i niepopularnych decyzji

Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany

Nieustanne dążenia do osiągnięcia wyższego poziomu wykonania


Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Podejmowanie inicjatywy by osiągnąć cel

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Wykazywanie inicjatywy

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zwiększanie tempa działań by uporać się ze zmianą

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

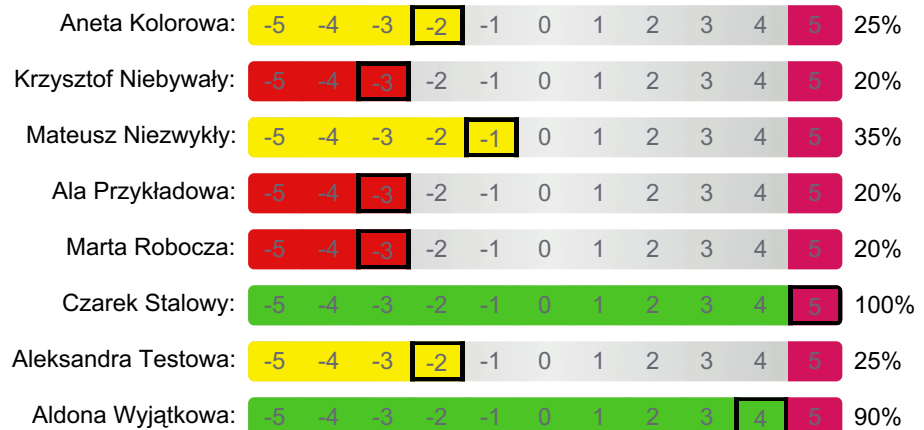
Firma Testowa

24.07.2025

Niezależne działanie bez instrukcji



Angażowanie się i podejmowanie działań w sytuacji kryzysowej



Promowanie i forsowanie pomysłów



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 23%

Krzysztof Niebwywały: 20%

Mateusz Niezwykły: 48%

Ala Przykładowa: 20%

Marta Robocza: 22%

Czarek Stalowy: 71%

Aleksandra Testowa: 39%

Aldona Wyjątkowa: 67%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

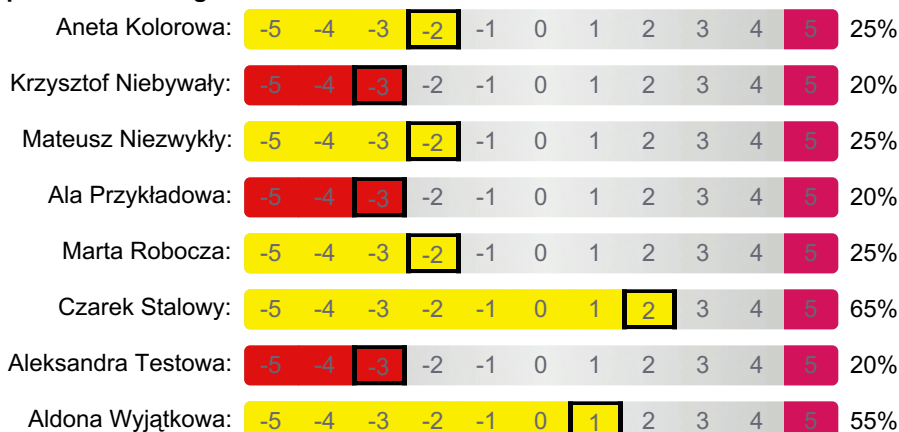
Prezentowanie rozwiązań

Umiejętne i przekonujące informowanie potencjalnych klientów o skuteczności proponowanego rozwiązania w odniesieniu do ich problemów.

Konkretne i rzeczowe kontakty z klientami



Wpływanie na innych poprzez podkreślanie wagi celów



Odważne wyrażanie własnego zdania i pomysłów klientowi



Prezentowanie w sposób efektywny, angażujący i skoncentrowany na celu

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Upraszczenie złożonych kwestii

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Występowanie przed dużymi i zróżnicowanymi grupami

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Obrazowe prezentowanie długoterminowych skutków zmiany

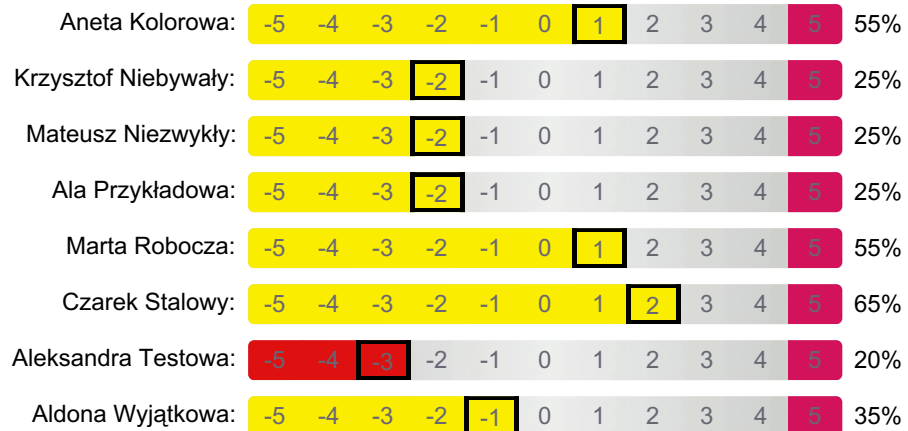


Sprzedawanie pomysłów wykorzystując fakty i dane



Aktywne zadawanie pytań i zgłaszanie nowych pomysłów



Przedstawianie atrakcyjnej wizji przyszłości, z którą inni chcieliby się identyfikować**Inspirowanie innych do przekraczania własnych ograniczeń****Inspirowanie innych do nowej koncepcji zanim wszystkie dane zostaną przeanalizowane**

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

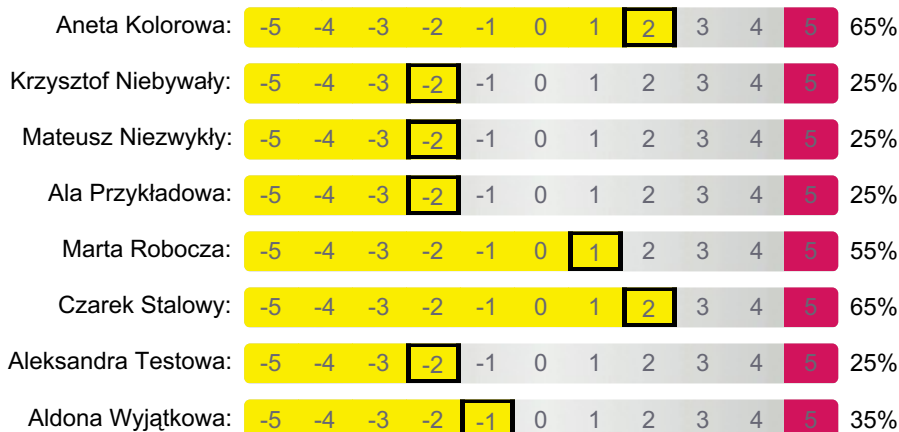
Zachęcanie do pozytywnych zmian, kreowanie ekscytacji



Sprzedawanie idei, które będą wymagały wprowadzenia zmian



Pozytywne wpływanie na klienta z nastawieniem na własny cel.



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 36%

Krzysztof Niebywały: 21%

Mateusz Niezwykły: 27%

Ala Przykładowa: 21%

Marta Robocza: 32%

Czarek Stalowy: 83%

Aleksandra Testowa: 21%

Aldona Wyjątkowa: 63%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Efektywne wykorzystanie czasu

Umiejętność efektywnego i produktywnego wykorzystywania swojego czasu, w szczególności w pracy. Jest to proces organizowania i planowania produktywnego podziału czasu pomiędzy konkretne działania sprzedażowe.

Komunikowanie szczegółów w sposób zorientowany na cel

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
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	35%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Konkretne i rzeczowe kontakty z klientami

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
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	10%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Skupianie się wyłącznie na wybranych celach

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Szybkie, zdecydowane działania w obliczu niespodziewanych zmian

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Skupianie się na priorytetowych zadaniach

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Intuicyjne uzupełnianie obrazu całości o niezbędne detale

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Szybkie ucinanie rozmów, które nie prowadzą do celu

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Zdecydowane zachęcanie potencjalnego klienta do podjęcia działania

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Szybkie podejmowanie decyzji w oparciu o cel

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Podejmowanie szybkich działań w momentach stagnacji

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Aktywne zadawanie pytań i przedstawianie klientowi nowych rozwiązań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Jednoczesne uczestnictwo w kilku różnych projektach



Żywa, inspirująca sprzedaż bezpośrednia, krótkie relacje



Chętne odpowiadanie na pytania o szczegóły



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 30%

Krzysztof Niebywały: 23%

Mateusz Niezwykły: 47%

Ala Przykładowa: 23%

Marta Robocza: 29%

Czarek Stalowy: 82%

Aleksandra Testowa: 30%

Aldona Wyjątkowa: 74%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Radzenie sobie z niepowodzeniami

Umiejętność podniesienia się po porażkach i stratach połączona z nabieraniem odporności i zdolności do lepszego radzenia sobie z przeciwnościami.

Łatwość podejmowania dużego ryzyka

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
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	10%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Szybkie podejmowanie ryzykownych decyzji

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Odważne podejmowanie kolejnych działań nawet gdy poprzednie zakończyły się niepowodzeniem

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Wyraża swoją opinię niezależnie od wszystkiego



Intuicyjne uzupełnianie obrazu całości o niezbędne detale



Odwaga do zaangażowania w nowych dziedzinach



Podejmowanie ryzykownych i odważnych decyzji pod presją

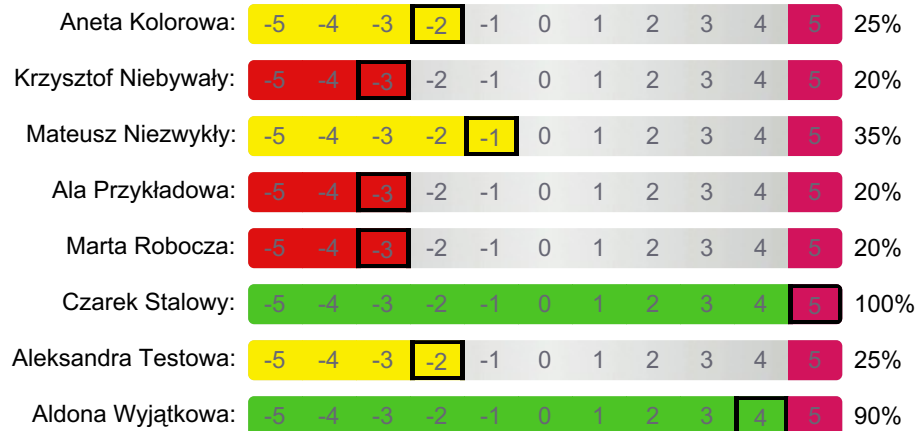
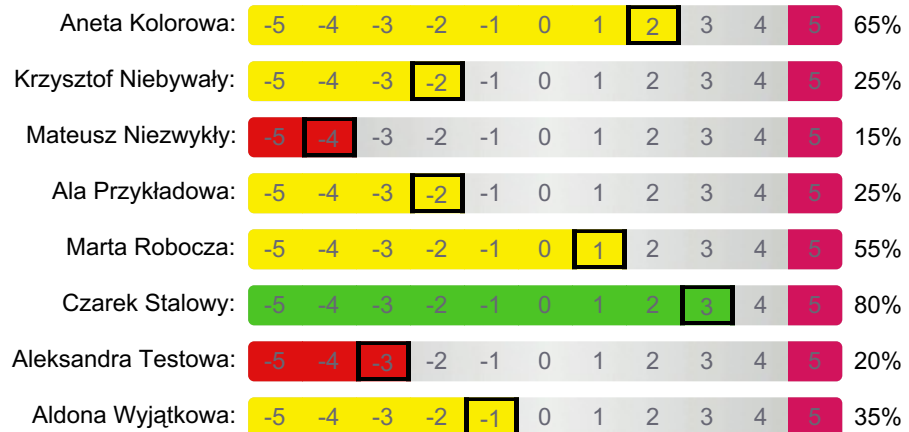
Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%

Podejmowanie spontanicznych, ryzykownych decyzji

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Podejmowanie ryzyka w kryzysowych sytuacjach

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%

Angażowanie się i podejmowanie działań w sytuacji kryzysowej

Okazywanie entuzjazmu w stosunku do nowych celów

Szukanie nowych sposobów wykonywania rutynowych działań


Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Chęć próbowania nowych aktywności



Wywieranie wpływu tak by koncentrować się na pozytywach



Otwartość na nowe doświadczenia, pomysły i kulturę



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 33%

Krzysztof Niebywały: 20%

Mateusz Niezwykły: 36%

Ala Przykładowa: 20%

Marta Robocza: 28%

Czarek Stalowy: 88%

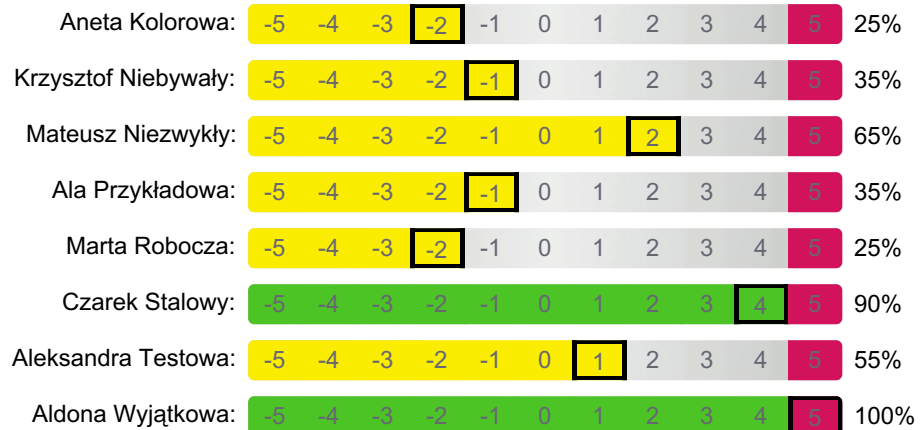
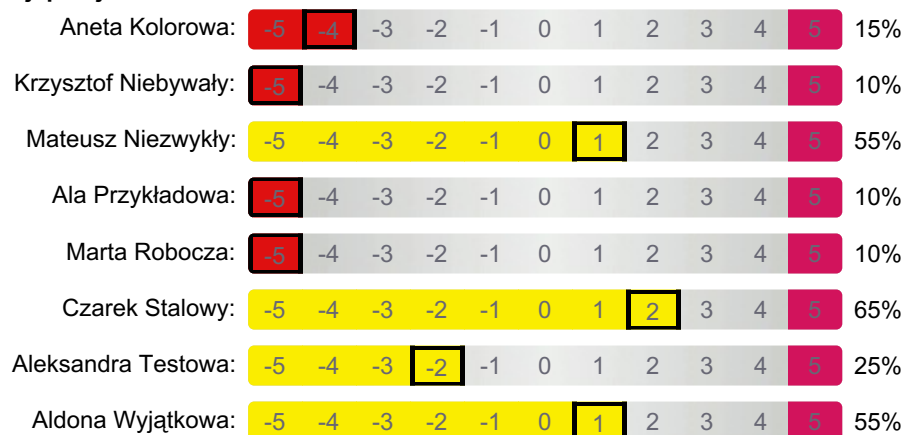
Aleksandra Testowa: 26%

Aldona Wyjątkowa: 75%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Nastawienie na rywalizację

Silne dążenie, by być lepszym i mieć większe powodzenie od innych i nigdy nie przegrywać. Stałe i wytrwałe staranie, by podwyższyć swój poziom skuteczności, tak by wygrywać za wszelką cenę.

Ciągłe podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji**Dążenie do perfekcji poprzez ciągłe usprawnianie****Przejmowanie kontroli w sytuacji presji**

Stawianie wymagań i nieustannie tworzenie nowych możliwości

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%

Ciągłe poszukiwanie możliwości doskonalenia działań biznesowych

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
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	25%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Zdecydowane reagowanie na opór w zmianie

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Działanie w środowisku ostrej rywalizacji

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%

Aktywne poszukiwanie całkowicie nowych rozwiązań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Utrzymywanie organizacji na drodze ciągłego udoskonalania

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Proponowanie innowacji i testowanie nowości w poszukiwaniu ulepszeń

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
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	15%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%

Proponowanie nieszablonych decyzji i rozwiązań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Koncentrowanie się na wygrywaniu

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

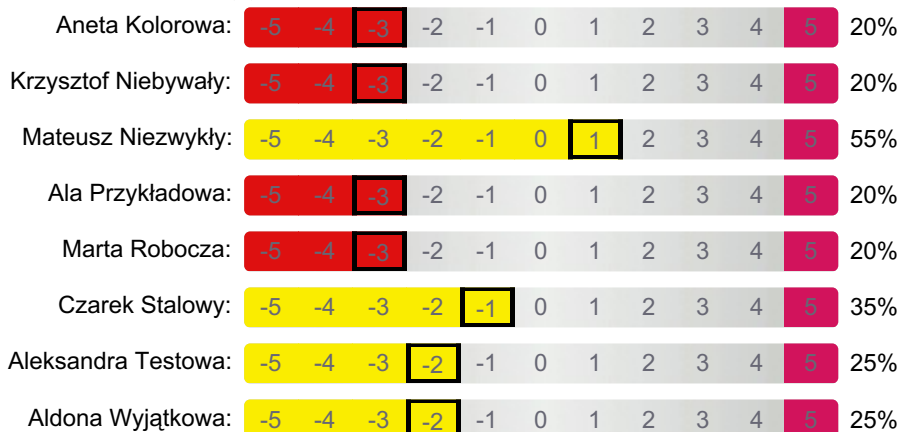
Stawianie maksymalnie wysokich wymagań



Aktywne kierowanie procesem podejmowania decyzji



Dążenie do osiągnięcia rezultatów również pod presją



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 22%

Krzysztof Niebywały: 22%

Mateusz Niezwykły: 58%

Ala Przykładowa: 22%

Marta Robocza: 20%

Czarek Stalowy: 73%

Aleksandra Testowa: 44%

Aldona Wyjątkowa: 70%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Potrzeganie pieniędzy

Obiektywne i pozbawione emocji poglądy i przekonania dotyczące pieniędzy. Są one postrzegane jako obfity zasób używany do mierzenia skuteczności swojej pracy oraz zapewniania sobie rzeczy, czy realizacji wybranego stylu życia.

Podkreślanie wartości własnych produktów i usług w komunikacji z klientem



Konkretne i rzeczowe kontakty z klientami



Wyraża swoją opinię niezależnie od wszystkiego



Przekazywanie klientowi faktów wprost i bezpośrednia informacja zwrotna**Zachowanie spokoju i pewności siebie w sytuacji oporu klienta****Jest zainteresowany tylko główną informacją**

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Wpływanie na innych poprzez racjonalnie uargumentowane propozycje biznesowe



Odważne wyrażanie własnego zdania i pomysłów klientowi



Rzeczowy i bezpośredni styl porozumiewania się



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Odważne proponowanie kolejnych działań

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
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	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	80%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%

Przywiązuje dużą wagę do wpływu pojedynczych działań na cały wynik biznesowy

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Mateusz Niezwykły:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Ala Przykładowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	20%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	90%

Tłumaczenie klientowi struktury kosztów w przejrzysty i logiczny sposób



Aktywne i szybkie kontaktowanie się z klientem



Tłumaczenie klientowi wartości dodanej, za którą płaci



□ Twój profil ■ Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 29%

Krzysztof Niebywały: 21%

Mateusz Niezwykły: 51%

Ala Przykładowa: 21%

Marta Robocza: 26%

Czarek Stalowy: 77%

Aleksandra Testowa: 38%

Aldona Wyjątkowa: 70%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Dystans emocjonalny

Umiejętność unikania zaangażowania w proces sprzedaży emocji swoich lub klienta. Chroni ona przedstawiciela handlowego przed reagowaniem w sposób emocjonalny, a nie obiektywny i racjonalny.

Nie okazywanie emocji i zachowanie spokoju w trudnych sytuacjach



Podkreślanie wartości własnych produktów i usług w komunikacji z klientem



Komunikowanie szczegółów w sposób zorientowany na cel



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Całkowita koncentracja na zadaniu, bez rozpraszania się

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Koncentrowanie się na faktach

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	35%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%
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%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	100%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Mówienie wprost z nastawieniem na cel

Aneta Kolorowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	15%
Krzysztof Niebywały:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
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	10%
Marta Robocza:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	10%
Czarek Stalowy:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	65%
Aleksandra Testowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	25%
Aldona Wyjątkowa:	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	55%

Przekazywanie klientowi faktów wprost i bezpośrednia informacja zwrotna

Zachowanie spokoju i pewności siebie w sytuacji oporu klienta

Ocenianie innych w oparciu o fakty i twarde dane


Wpływanie na innych poprzez racjonalnie uargumentowane propozycje biznesowe



Posuwanie procesu sprzedaży do przodu dla osiągnięcia własnego celu



Koncentruje się na kluczowych informacjach



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Sprzedawanie pomysłów wykorzystując fakty i dane



Dążenie do równowagi między relacjami, a zadaniami



Dążenie do kolejnego kroku w procesie sprzedaży



Twój profil
 Profil stanowiska

Dopasowanie

Aneta Kolorowa: 32%

Krzysztof Niebywały: 32%

Mateusz Niezwykły: 65%

Ala Przykładowa: 32%

Marta Robocza: 29%

Czarek Stalowy: 65%

Aleksandra Testowa: 55%

Aldona Wyjątkowa: 72%

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.
