

FinxS® Sales 18 - Zespół (Wszystkie wyniki dopasowania kompetencji)

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



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

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.

Prospecting - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Prospecting**44%** Aneta Kolorowa**22%** Krzysztof Niebwywały**23%** Mateusz Niezwykły**22%** Ala Przykładowa**42%** Marta Robocza**82%** Czarek Stalowy**20%** Aleksandra Testowa**59%** Aldona Wyjątkowa

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa**24.07.2025****Kwalifikowanie kontaktów**

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

Kwalifikowanie - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Kwalifikowanie kontaktów

23% Aneta Kolorowa

22% Krzysztof Niebywały

68% Mateusz Niezwykły

22% Ala Przykładowa

22% Marta Robocza

62% Czarek Stalowy

54% Aleksandra Testowa

63% Aldona Wyjątkowa

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.

Budowanie relacji - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Budowanie relacji

92% Aneta Kolorowa



92% Krzysztof Niebywały



39% Mateusz Niezwykły



92% Ala Przykładowa



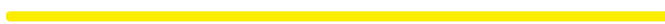
92% Marta Robocza



34% Czarek Stalowy



51% Aleksandra Testowa



34% Aldona Wyjątkowa



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.

Działanie zgodnie z procesem - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Działanie zgodnie z procesem

54% Aneta Kolorowa

74% Krzysztof Niebywały

87% Mateusz Niezwykły

74% Ala Przykładowa

55% Marta Robocza

20% Czarek Stalowy

94% Aleksandra Testowa

32% Aldona Wyjątkowa

Orientacja na osiągnięcia

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

Orientacja na osiągnięcia - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Orientacja na osiągnięcia

22% Aneta Kolorowa



19% Krzysztof Niebywały



52% Mateusz Niezwykły



19% Ala Przykładowa



21% Marta Robocza



72% Czarek Stalowy



43% Aleksandra Testowa



71% Aldona Wyjątkowa



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

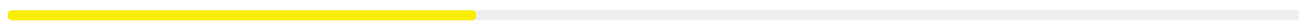
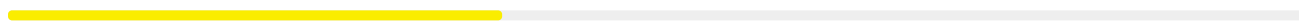
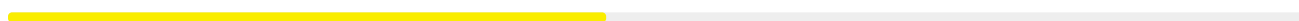
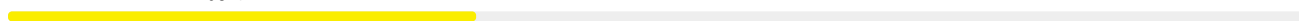
Data:

Firma Testowa**24.07.2025****Zdobywanie zaufania**

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

Zdobywanie zaufania - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Zdobywanie zaufania**97%** Aneta Kolorowa**94%** Krzysztof Niebywały**36%** Mateusz Niezwykły**94%** Ala Przykładowa**97%** Marta Robocza**38%** Czarek Stalowy**46%** Aleksandra Testowa**36%** Aldona Wyjątkowa

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.

Kontrolowanie procesu sprzedaży - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Kontrolowanie procesu sprzedaży**33%** Aneta Kolorowa**21%** Krzysztof Niebywały**28%** Mateusz Niezwykły**21%** Ala Przykładowa**31%** Marta Robocza**77%** Czarek Stalowy**21%** Aleksandra Testowa**59%** Aldona Wyjątkowa

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Radzenie sobie z obiekcjami

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

Radzenie sobie z obiekcjami - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Radzenie sobie z obiekcjami

32% Aneta Kolorowa

21% Krzysztof Niebywały

28% Mateusz Niezwykły

21% Ala Przykładowa

31% Marta Robocza

77% Czarek Stalowy

21% Aleksandra Testowa

61% Aldona Wyjątkowa

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

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.

Skuteczne zadawanie pytań - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Skuteczne zadawanie pytań

24% Aneta Kolorowa

20% Krzysztof Niebywały

49% Mateusz Niezwykły

20% Ala Przykładowa

24% Marta Robocza

76% Czarek Stalowy

38% Aleksandra Testowa

70% Aldona Wyjątkowa

Aktywne słuchanie

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

Aktywne słuchanie - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Aktywne słuchanie

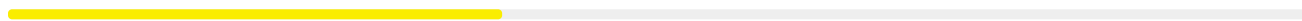
90% Aneta Kolorowa



88% Krzysztof Niebywały



38% Mateusz Niezwykły



88% Ala Przykładowa



91% Marta Robocza



36% Czarek Stalowy



50% Aleksandra Testowa



35% Aldona Wyjątkowa



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.

Myślenie krytyczne - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Myślenie krytyczne

25% Aneta Kolorowa

25% Krzysztof Niebywały

74% Mateusz Niezwykły

25% Ala Przykładowa

24% Marta Robocza

62% Czarek Stalowy

60% Aleksandra Testowa

69% Aldona Wyjątkowa

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Inicjatywa

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

Inicjatywa - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Inicjatywa

23% Aneta Kolorowa

20% Krzysztof Niebywały

48% Mateusz Niezwykły

20% Ala Przykładowa

22% Marta Robocza

71% Czarek Stalowy

39% Aleksandra Testowa

67% Aldona Wyjątkowa

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

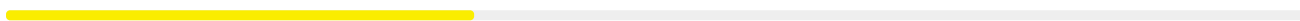
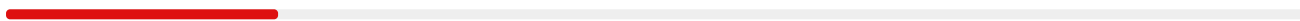
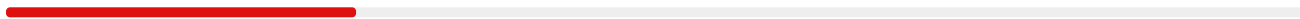
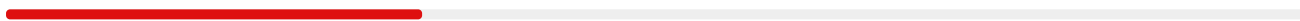
Data:

Firma Testowa**24.07.2025****Prezentowanie rozwiązań**

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

Prezentowanie rozwiązań - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Prezentowanie rozwiązań**36%** Aneta Kolorowa**21%** Krzysztof Niebywały**27%** Mateusz Niezwykły**21%** Ala Przykładowa**32%** Marta Robocza**83%** Czarek Stalowy**21%** Aleksandra Testowa**63%** Aldona Wyjątkowa

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.

Efektywne wykorzystanie czasu - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Efektywne wykorzystanie czasu

30% Aneta Kolorowa



23% Krzysztof Niebywały



47% Mateusz Niezwykły



23% Ala Przykładowa



29% Marta Robocza



82% Czarek Stalowy



30% Aleksandra Testowa



74% Aldona Wyjątkowa



Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

Radzenie sobie z niepowodzeniami

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

Radzenie sobie z niepowodzeniami - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Radzenie sobie z niepowodzeniami

33% Aneta Kolorowa

20% Krzysztof Niebywały

36% Mateusz Niezwykły

20% Ala Przykładowa

28% Marta Robocza

88% Czarek Stalowy

26% Aleksandra Testowa

75% Aldona Wyjątkowa

Zespół Sprzedaży

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

24.07.2025

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.

Nastawienie na rywalizację - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Nastawienie na rywalizację

22% Aneta Kolorowa

22% Krzysztof Niebywały

58% Mateusz Niezwykły

22% Ala Przykładowa

20% Marta Robocza

73% Czarek Stalowy

44% Aleksandra Testowa

70% Aldona Wyjątkowa

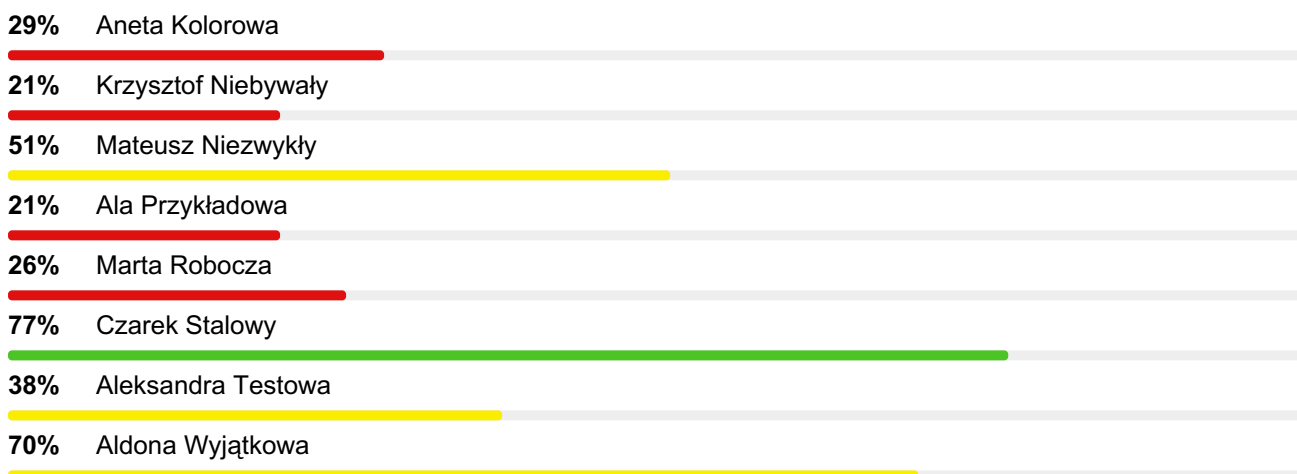
Potrząganie pieniędzy

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.

Postrzeganie pieniędzy - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Potrząganie pieniędzy



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.

Dystans emocjonalny - Wyniki dopasowania kompetencji

Poniższy wykres podsumowuje wyniki analizy predyspozycji behawioralnych na tle kompetencji sprzedażowych dla każdego z członków zespołu. Należy zauważyć, że skupienie się na jednej grupie kryteriów (kompetencji) bez odniesienia do innych grup kryteriów (kompetencji) może nie zapewnić pełnego zrozumienia, jak silne są predyspozycje do wykazywania się daną kompetencją.

Dystans emocjonalny

32% Aneta Kolorowa

32% Krzysztof Niebywały

65% Mateusz Niezwykły

32% Ala Przykładowa

29% Marta Robocza

65% Czarek Stalowy

55% Aleksandra Testowa

72% Aldona Wyjątkowa