

FinxS® Sales 18 (podsumowanie kompetencji z FSA)



Prezentowane treści są wypadkową odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu analizy behawioralnej Extended DISC® i FinxS® Sales Assessment. Wyniki analizy nie powinny być jedynym kryterium przy podejmowaniu decyzji dotyczących danej osoby. Należy je traktować jako uzupełniające źródło informacji przydatnych do doskonalenia skuteczności zawodowej.

Karolina Różowa

Organizacja:

XYZ Sp. z o.o.

Data:

02.11.2023



FinxS® Sales 18 + FinxS® Sales Assessment - Podsumowanie Kompetencji**Interpretacja - „Predyspozycje behawioralne” a „Wynik kompetencji sprzedażowych”:**

- Wyższe predyspozycje behawioralne oznaczają, że nie wykorzystujesz w pełni swojego potencjału.
- Wyższy wynik kompetencji sprzedażowych oznacza, że radzisz sobie lepiej niż przewiduje Twój naturalny styl.

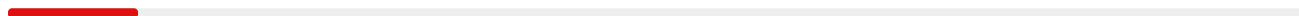
Prospecting

77% Dopasowanie



Wynik w obszarze Prospecting w FinxS® Sales Assessment:

10% Prospecting

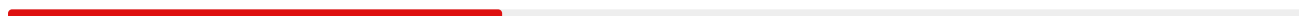
**Kwalifikowanie kontaktów**

59% Dopasowanie



Wynik w obszarze kwalifikowania kontaktów w FinxS® Sales Assessment:

38% Kwalifikowanie kontaktów

**Budowanie relacji**

40% Dopasowanie

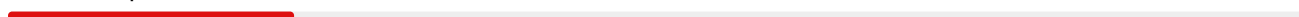


Wynik w obszarze budowania relacji w FinxS® Sales Assessment:

57% Budowanie relacji

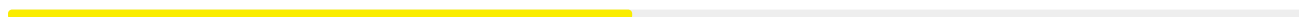
**Działanie zgodnie z procesem**

22% Dopasowanie



Wynik w obszarze działania zgodnie z procesem w FinxS® Sales Assessment:

48% Działanie zgodnie z procesem



Karolina Różowa

Organizacja:

XYZ Sp. z o.o.

Data:

02.11.2023

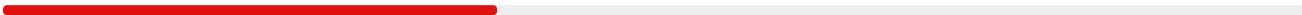
Orientacja na osiągnięcia

68% Dopasowanie



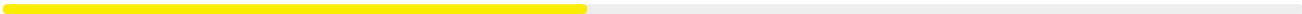
Wynik w obszarze orientacji na osiągnięcia w FinxS® Sales Assessment:

38% Orientacja na osiągnięcia



Zdobywanie zaufania

45% Dopasowanie



Wynik w obszarze zdobywania zaufania w FinxS® Sales Assessment:

76% Zdobywanie zaufania



Kontrolowanie procesu sprzedaży

73% Dopasowanie



Wynik w obszarze kontrolowania procesu sprzedaży w FinxS® Sales Assessment:

57% Kontrolowanie procesu sprzedaży



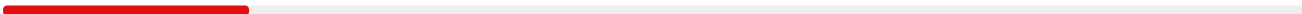
Radzenie sobie z obiekcjami

72% Dopasowanie



Wynik w obszarze radzenia sobie z obiekcjami w FinxS® Sales Assessment:

19% Radzenie sobie z obiekcjami



Karolina Różowa

Organizacja:

XYZ Sp. z o.o.

Data:

02.11.2023

Skuteczne zadawanie pytań

73% Dopasowanie



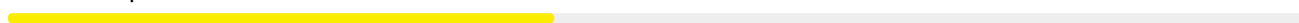
Wynik w obszarze skutecznego zadawania pytań w FinxS® Sales Assessment:

86% Skuteczne zadawanie pytań



Aktywne słuchanie

42% Dopasowanie



Wynik w obszarze aktywnego słuchania w FinxS® Sales Assessment:

86% Aktywne słuchanie



Myślenie krytyczne

63% Dopasowanie



Wynik w obszarze myślenia krytycznego w FinxS® Sales Assessment:

86% Myślenie krytyczne



Inicjatywa

69% Dopasowanie



Wynik w obszarze inicjatywy w FinxS® Sales Assessment:

95% Inicjatywa



Karolina Różowa

Organizacja:

XYZ Sp. z o.o.

Data:

02.11.2023

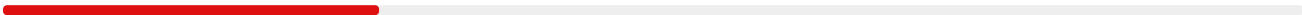
Prezentowanie rozwiązań

78% Dopasowanie

A horizontal progress bar with a green segment representing 78% of the total length.

Wynik w obszarze prezentowania rozwiązań w FinxS® Sales Assessment:

29% Prezentowanie rozwiązań

A horizontal progress bar with a red segment representing 29% of the total length.

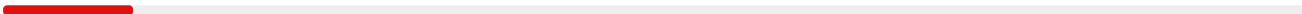
Efektywne wykorzystanie czasu

78% Dopasowanie

A horizontal progress bar with a green segment representing 78% of the total length.

Wynik w obszarze efektywnego wykorzystania czasu w FinxS® Sales Assessment:

10% Efektywne wykorzystanie czasu

A horizontal progress bar with a red segment representing 10% of the total length.

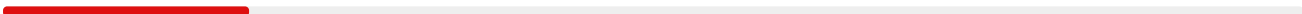
Radzenie sobie z niepowodzeniami

82% Dopasowanie

A horizontal progress bar with a green segment representing 82% of the total length.

Wynik w obszarze radzenia sobie z niepowodzeniami w FinxS® Sales Assessment:

19% Radzenie sobie z niepowodzeniami

A horizontal progress bar with a red segment representing 19% of the total length.

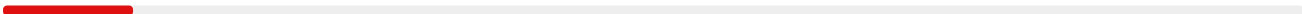
Nastawienie na rywalizację

67% Dopasowanie

A horizontal progress bar with a yellow segment representing 67% of the total length.

Wynik w obszarze nastawienia na rywalizację w FinxS® Sales Assessment:

10% Nastawienie na rywalizację

A horizontal progress bar with a red segment representing 10% of the total length.

Karolina Różowa

Organizacja:

XYZ Sp. z o.o.

Data:

02.11.2023

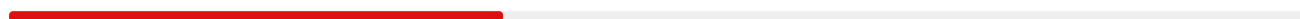
Postrzeganie pieniędzy

72% Dopasowanie



Wynik w obszarze postrzegania pieniędzy w FinxS® Sales Assessment:

38% Postrzeganie pieniędzy



Dystans emocjonalny

65% Dopasowanie



Wynik w obszarze dystansu emocjonalnego w FinxS® Sales Assessment:

29% Dystans emocjonalny

