

FinxS® Sales 18 (profil stanowiska + strefy elastyczności)

FinxS®

Prezentowane treści są wypadkową odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu analizy behawioralnej Extended DISC®. Wyniki analizy Extended DISC 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



Wprowadzenie do FinxS® Sales 18:

Analiza FinxS® Sales 18 jest przeznaczona szczególnie do wykorzystywania razem z FinxS® Sales Assessment. Została stworzona tak, by pomóc Ci lepiej zrozumieć i rozwijać umiejętności wspierające 18 kluczowych kompetencji sprzedażowych, które są mierzone w ramach FinxS® Sales Assessment.

Jak korzystać z FinxS® Sales 18:

FinxS® Sales 18 identyfikuje Twoje naturalne predyspozycje i talenty w ramach tych samych 18 kompetencji sprzedażowych, aby umożliwić Ci odkrycie podobieństw i różnic pomiędzy twoim naturalnym sposobem zachowania oraz aktualnym poziomem kompetencji. Każda z 18 kompetencji jest rozbita na poszczególne kryteria behawioralne, co umożliwia czytelną identyfikację Twoich mocnych stron i obszarów do rozwoju w dziedzinie sprzedaży.

Zauważ, że za każde kryterium behawioralne można uzyskać maksymalny wynik „5”. Nikt nigdy nie uzyska „5” we wszystkich kryteriach. Maksymalny wynik jest raczej ideałem, celem, wynikiem porównywanym do Twojego naturalnego sposobu zachowania.

Tak jak w przypadku FinxS® Sales Assessment, prawdopodobnie zgodzisz się z większością swoich wyników. Możesz jednak odczuwać pewien opór przed zaakceptowaniem niektórych obszarów do rozwoju. To również jest bardzo naturalna reakcja, jako że zawsze trudniej jest nam analizować nasze słabe punkty, które utrudniają nam osiąganie większych sukcesów. Miej również na uwadze, że celem tej oceny jest dostarczenie wskazówek, co zrobić, by być bardziej skutecznym, a wyniki nie mierzą zmian, jakie wprowadzasz w swoich działaniach. Określa ona jedynie Twój naturalny styl DISC.

Rekomendujemy omówienie wyników raportu z coachem lub trenerem sprzedaży, który posiada Certyfikację FinxS® Sales 18 oraz FinxS® Sales Assessment. Osoby te przeszły profesjonalne szkolenie pod kątem interpretacji zarówno każdej z ocen, jak i konsekwencji zestawionych ze sobą wyników, dzięki czemu pomogą Ci zaplanować Twoje działania rozwojowe.



Planowanie Twojej drogi do sukcesu przy pomocy FinxS® Sales 18 i FinxS® Sales Assessment:

Najlepiej korzystać z FinxS® Sales 18 w zestawieniu z FinxS® Sales Assessment. Pozwoli to Tobie i Twojemu coachowi dokładnie zdiagnozować i zająć się różnicami pomiędzy Twoimi naturalnymi zachowaniami, a Twoim aktualnym poziomem kompetencji.

Będziesz w stanie dokładnie oszacować różnice między tym, co wynika z Twojego naturalnego potencjału, a Twoimi nieodkrytymi jeszcze kompetencjami, jeśli:

- działasz skuteczniej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu.
- nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

Analiza powyższych różnic pozwoli Tobie i Twojemu coachowi stworzyć efektywny plan rozwoju, który zwiększy Twoją skuteczność.

Inne dostępne źródła przydatne w planowaniu Twojej drogi do sukcesu:

Jako, że ten raport skupia się na 18 istotnych kompetencjach sprzedaży, pamiętaj o aktywnym korzystaniu ze swojej Analizy Indywidualnej Extended DISC®. Korzystając z niej, osiągniesz jeszcze większe sukcesy w kontaktach z klientami. Dowiesz się:

1. Jakie są cztery główne style zachowania.
2. Jaki masz naturalny styl działania i jak Cię postrzegają inni.
3. Jak interpretować zachowania potencjalnych klientów i lepiej ich rozumieć.
4. Jak dostosować Twój styl sprzedaży tak, by osiągać zamierzone cele.

Zastrzeżenie:

Wyników FinxS® Sales 18 nie należy nigdy i w żadnych okolicznościach wykorzystywać jako jedyne kryterium przy podejmowaniu decyzji. Analiza nie została zaprojektowana pod kątem decyzji typu „tak lub nie” przy rekrutacji i nie może być wykorzystywana do ich podejmowania. Należy zawsze brać pod uwagę wiele innych czynników, takich jak umiejętności, postawa, inteligencja, wiedza, wykształcenie i doświadczenie, których analiza nie obejmuje.

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.



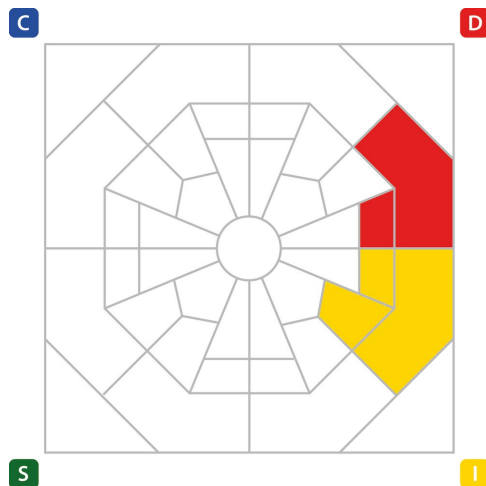
Dopasowanie: 77%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

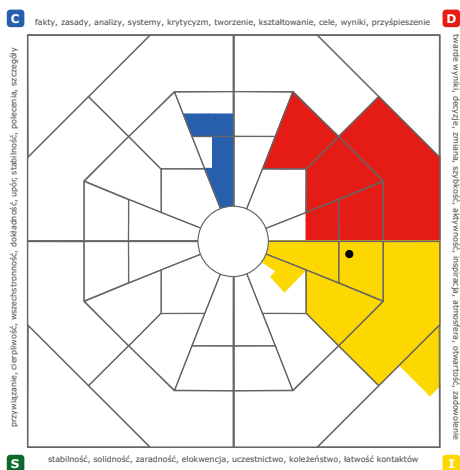
Prospecting – zachowania wspierające kompetencje

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



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Kwalifikowanie kontaktów

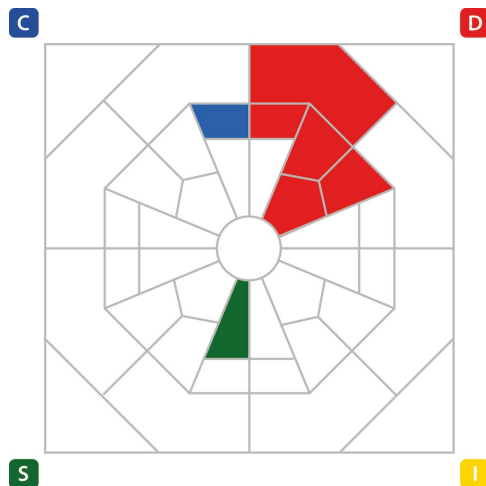
Usystematyzowany proces starannej weryfikacji, czy potencjalny klient jest w stanie i jest skłonny dokonać zakupu.



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

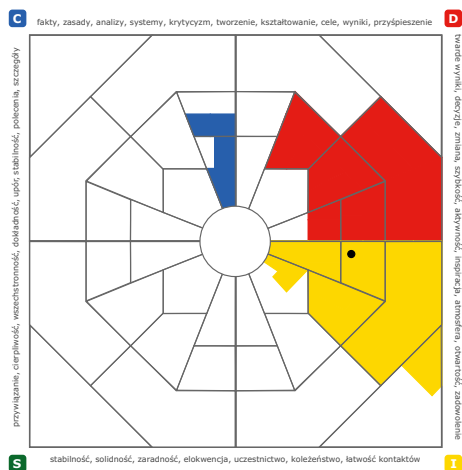
Kwalifikowanie kontaktów – zachowania wspierające kompetencje

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



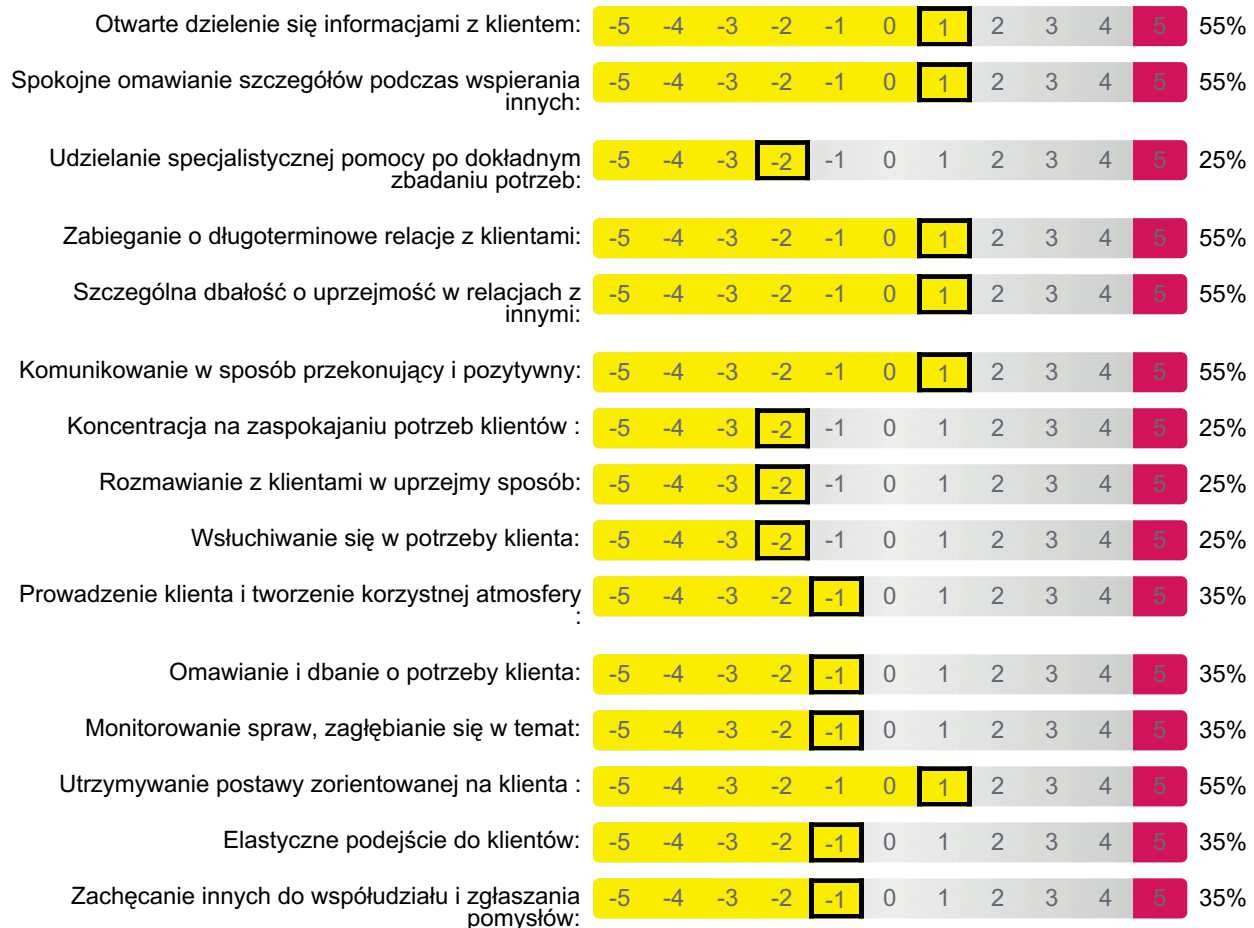
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Budowanie relacji

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



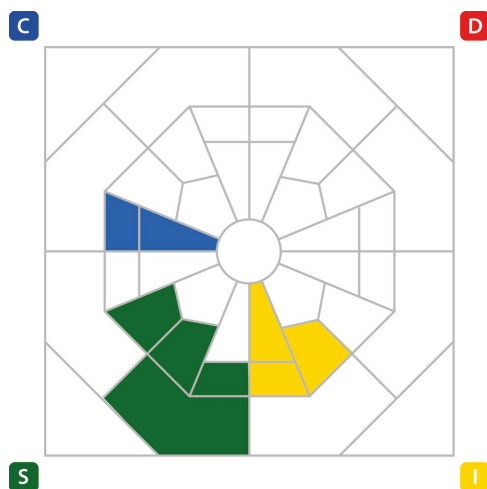
Dopasowanie: 40%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

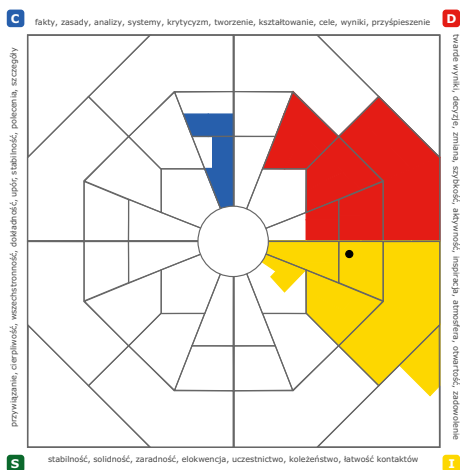
Budowanie relacji – zachowania wspierające kompetencje

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



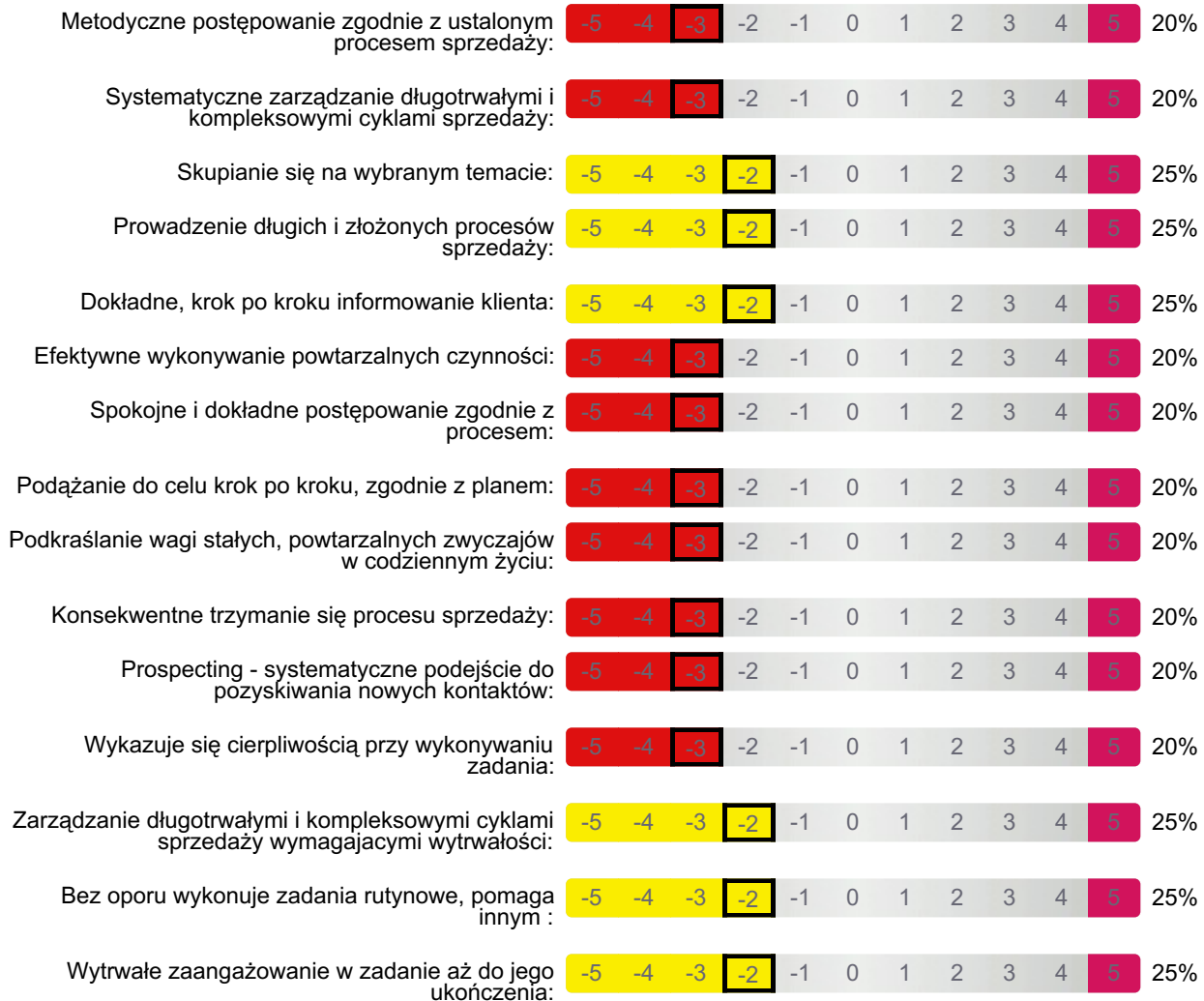
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Działanie zgodnie z procesem

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



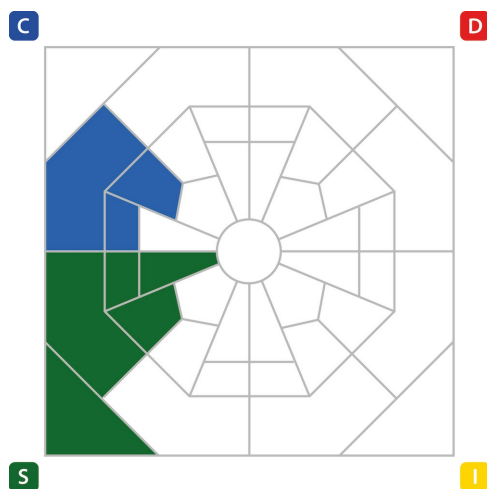
Dopasowanie: 22%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

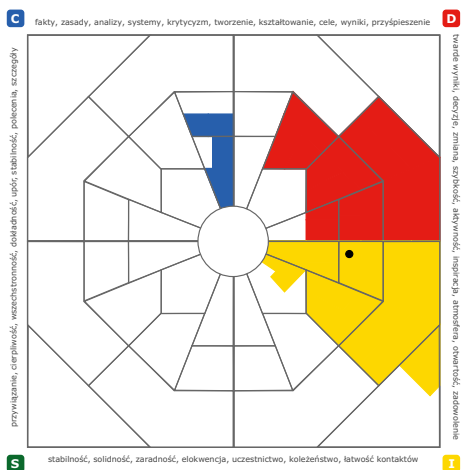
Działanie zgodnie z procesem – zachowania wspierające kompetencje

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



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Orientacja na osiągnięcia

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



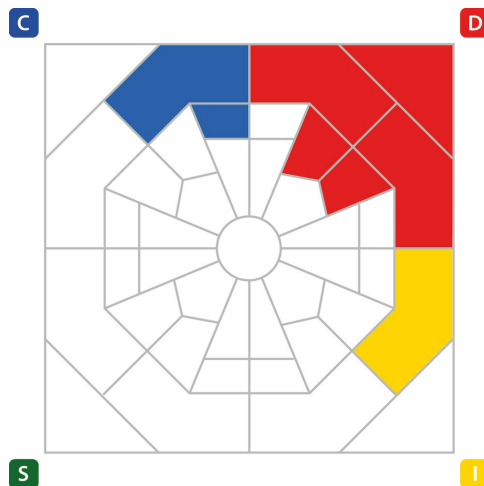
Dopasowanie: 68%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

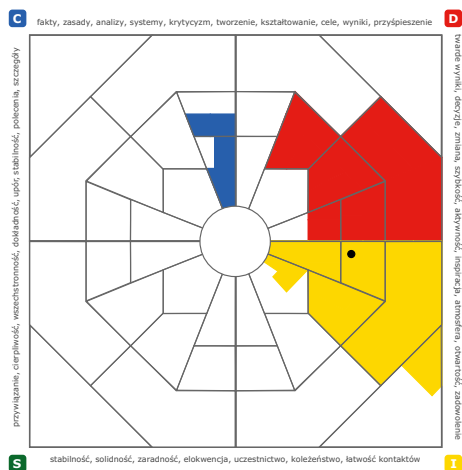
Orientacja na osiągnięcia – zachowania wspierające kompetencje

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



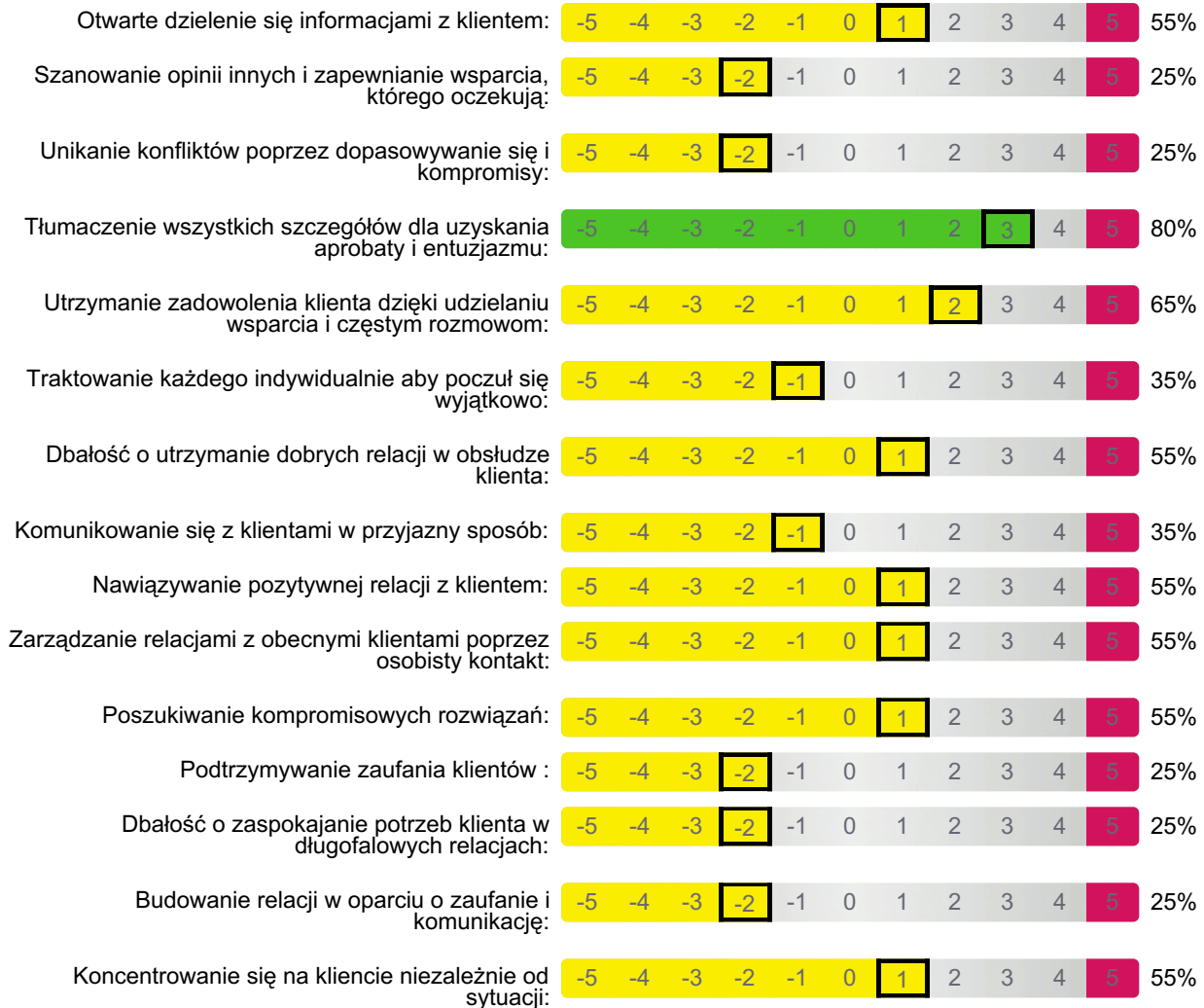
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Zdobywanie zaufania

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



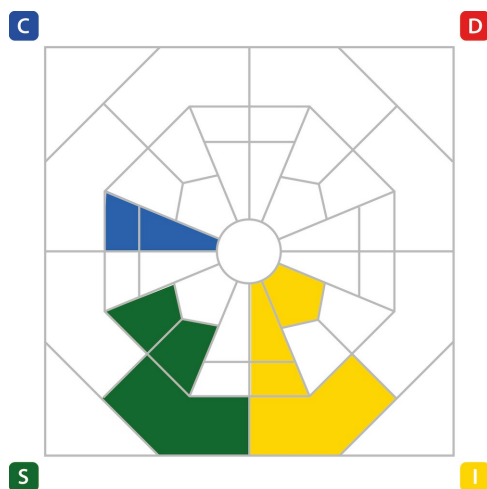
Dopasowanie: 45%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

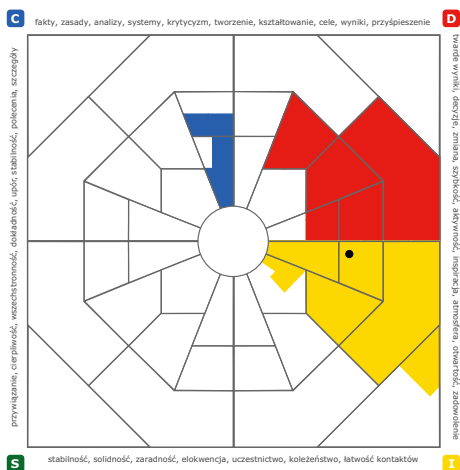
Zdobywanie zaufania – zachowania wspierające kompetencje

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



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC® oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



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.



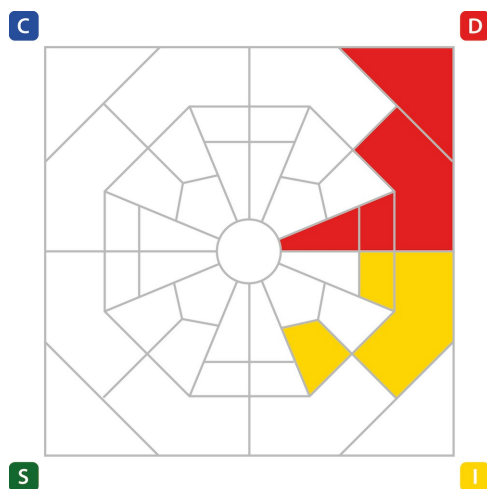
Dopasowanie: 73%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

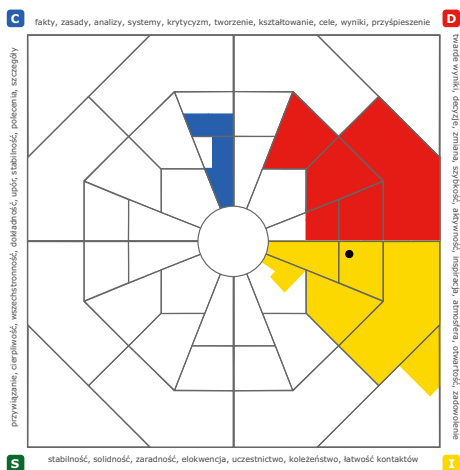
Kontrolowanie procesu sprzedaży – zachowania wspierające kompetencje

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



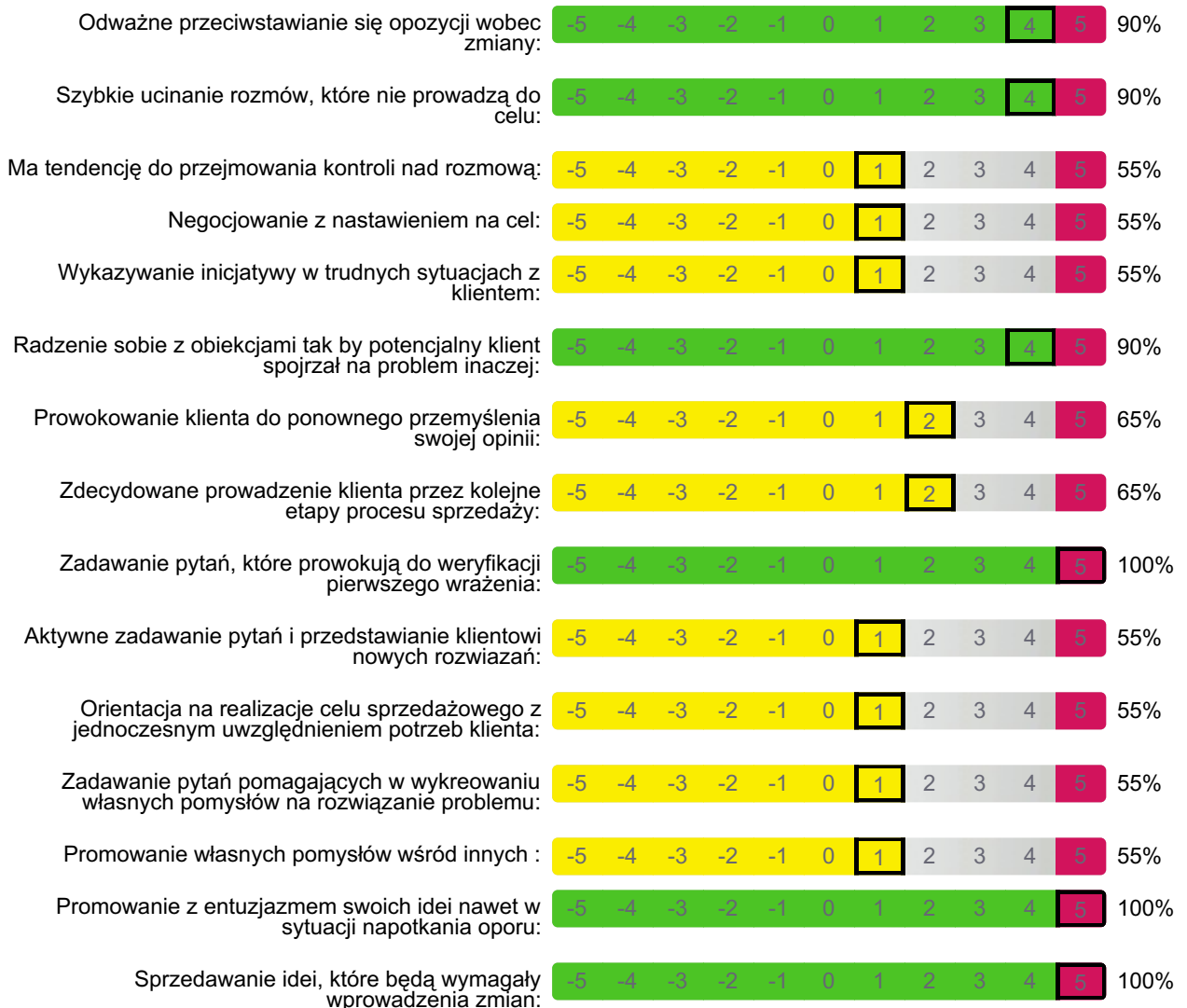
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Radzenie sobie z obiekcjami

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



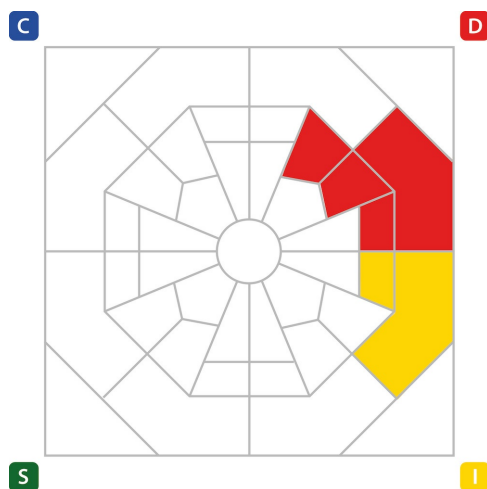
Dopasowanie: 72%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

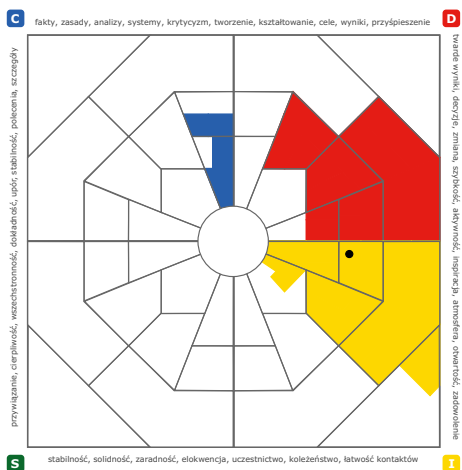
Radzenie sobie z obiekcjami - zachowania wspierające kompetencje

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



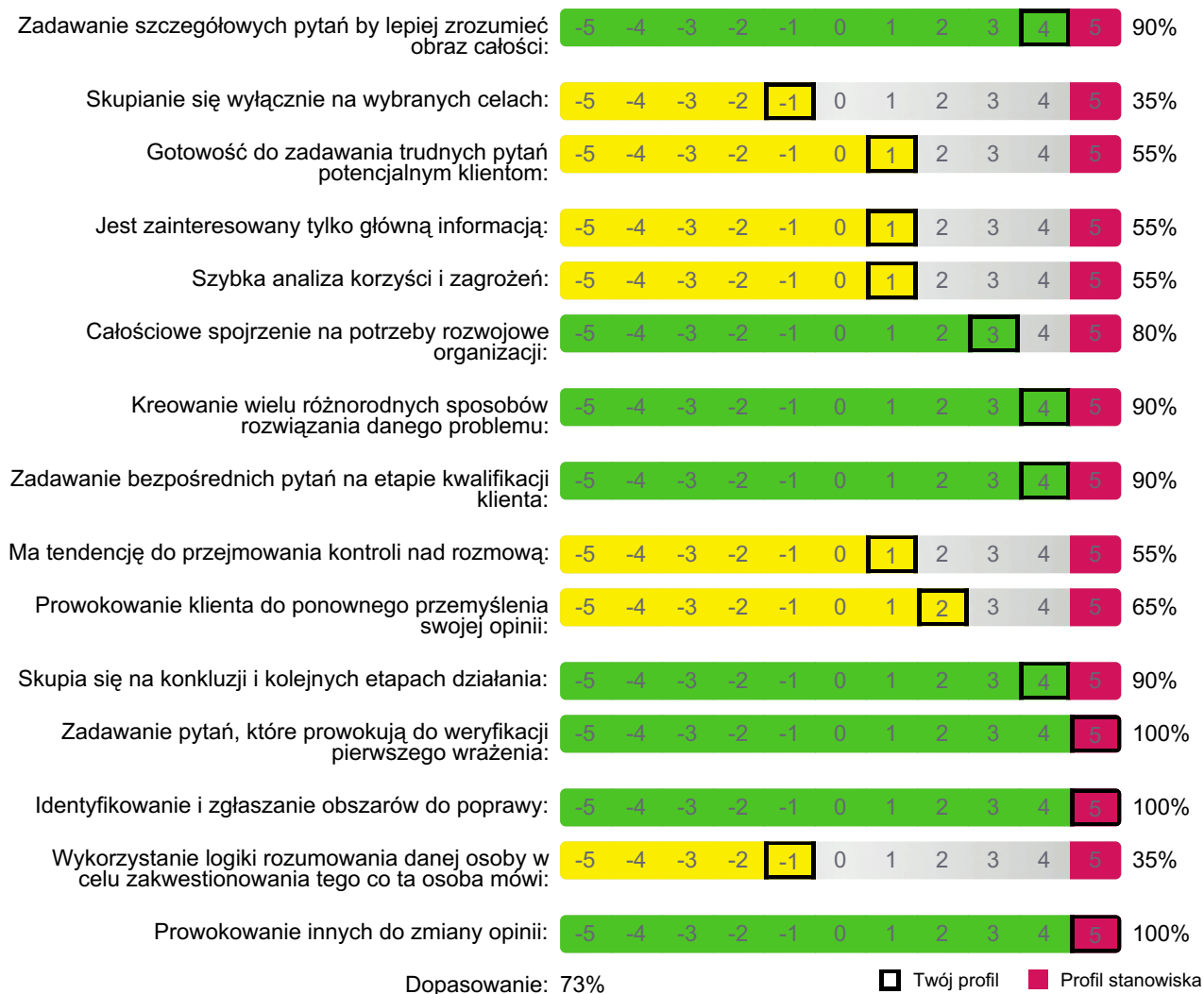
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Skuteczne zadawanie pytań

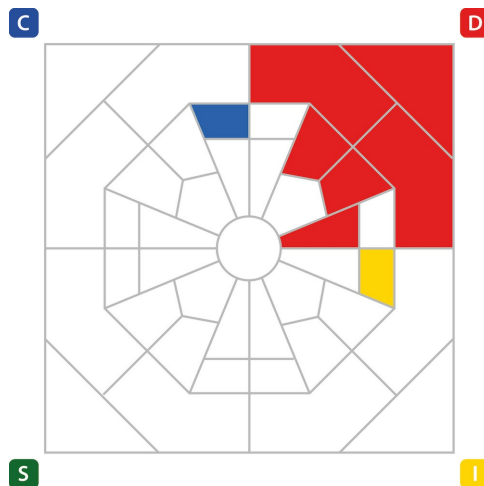
Uporządkowana i skuteczna metoda zadawania wnikliwych pytań w celu ujawniania realnych problemów i wyzwań stojących przed potencjalnym klientem. Pytań używa się nie tylko po to, by pomóc potencjalnemu klientowi ujawnić istotne informacje niezbędne do stwierdzenia, czy nasza oferta może rozwiązać problem,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



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

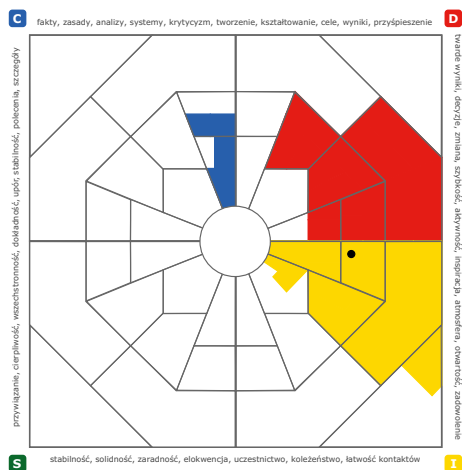
Skuteczne zadawanie pytań – zachowania wspierające kompetencje

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



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Aktywne słuchanie

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



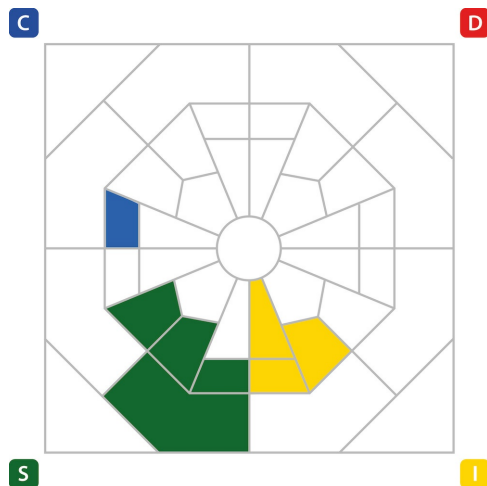
Dopasowanie: 42%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

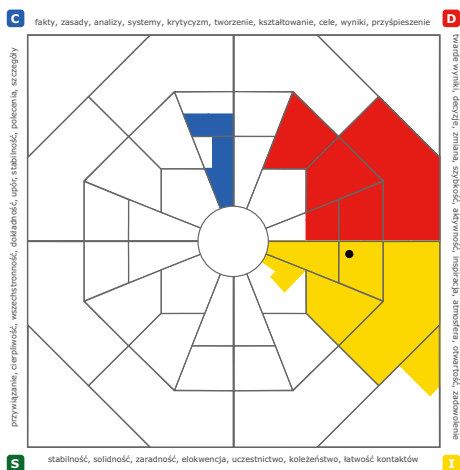
Aktywne słuchanie – zachowania wspierające kompetencje

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



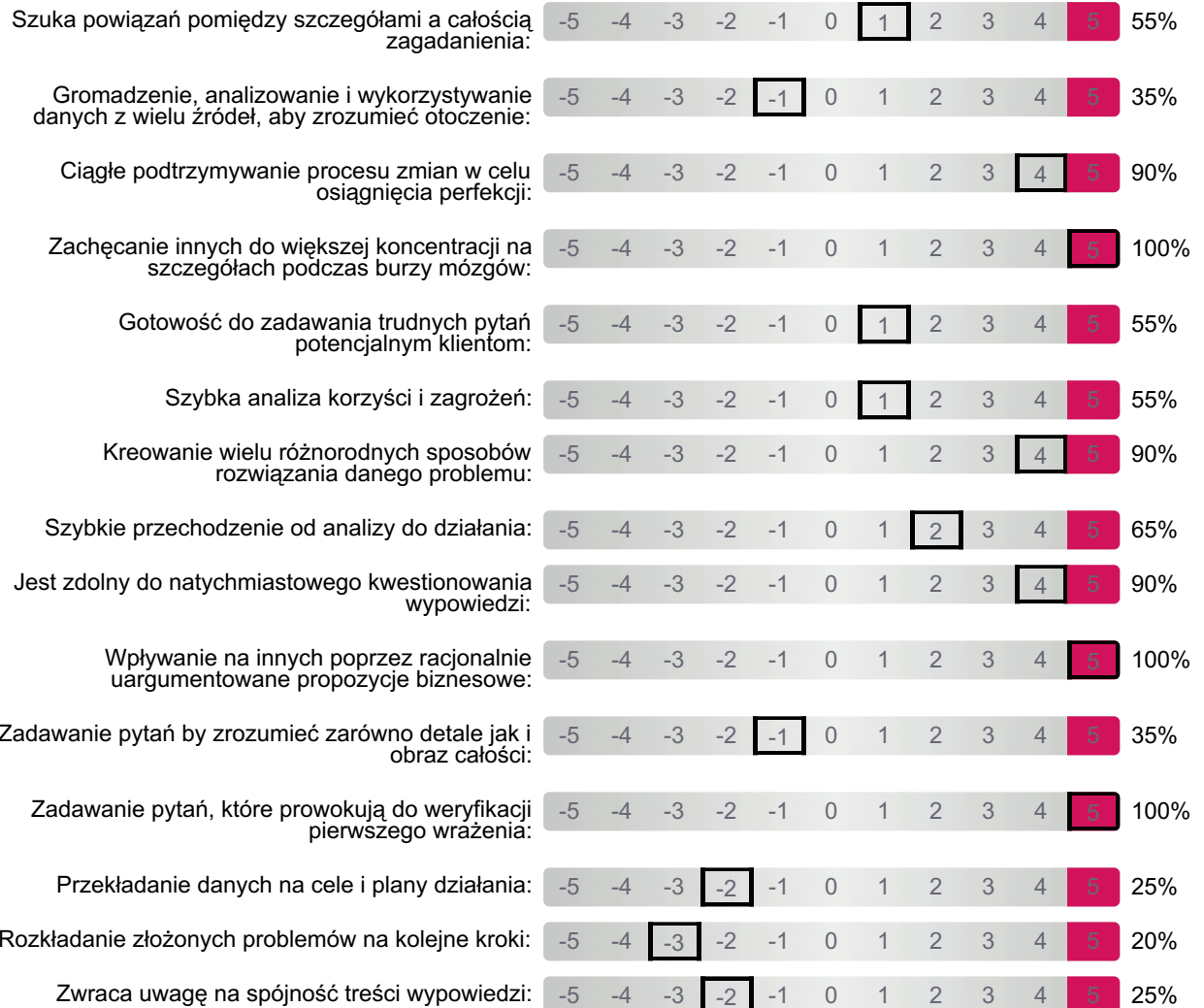
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



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 rozwiązywaniem proponowanym przez danego sprzedawcę.



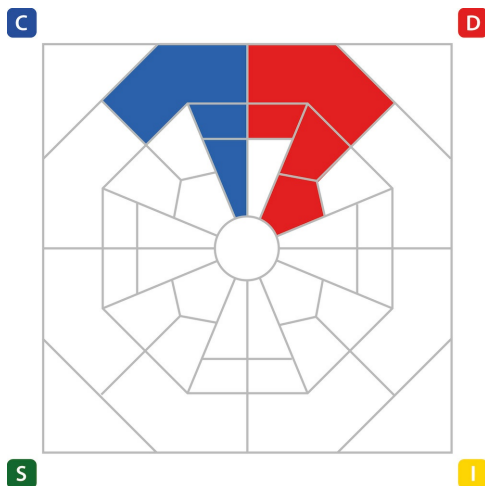
Dopasowanie: 63%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

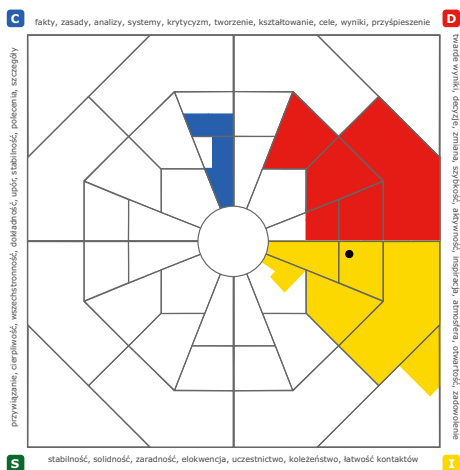
Myślenie krytyczne – zachowania wspierające kompetencje

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



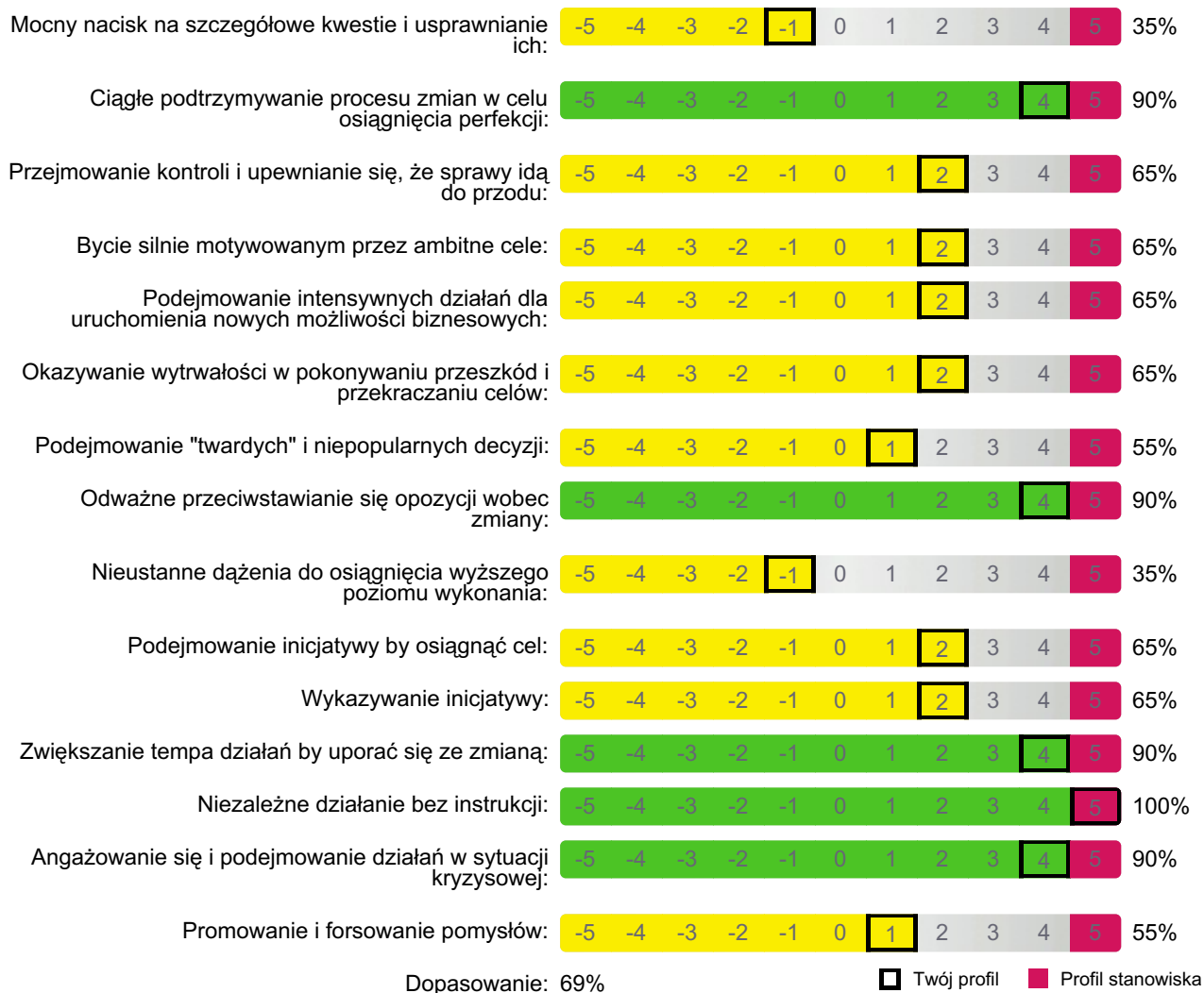
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Inicjatywa

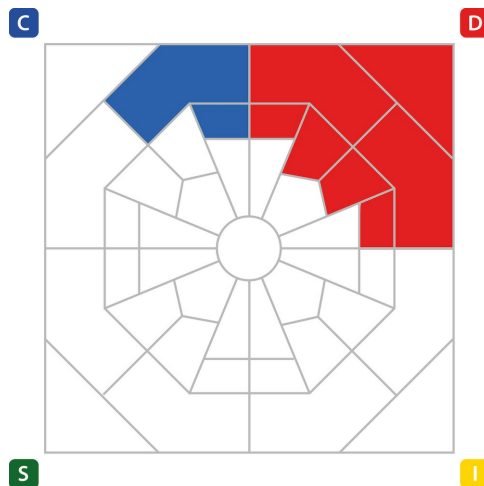
Dążenie, by coś osiągnąć lub zrealizować z sukcesem, któremu towarzyszy motywacja, determinacja i wewnętrzny zapał do regularnego zwiększania poziomu swojej skuteczności.



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

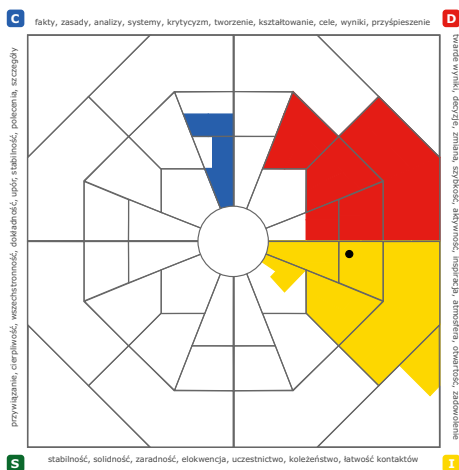
Inicjatywa – zachowania wspierające kompetencje

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



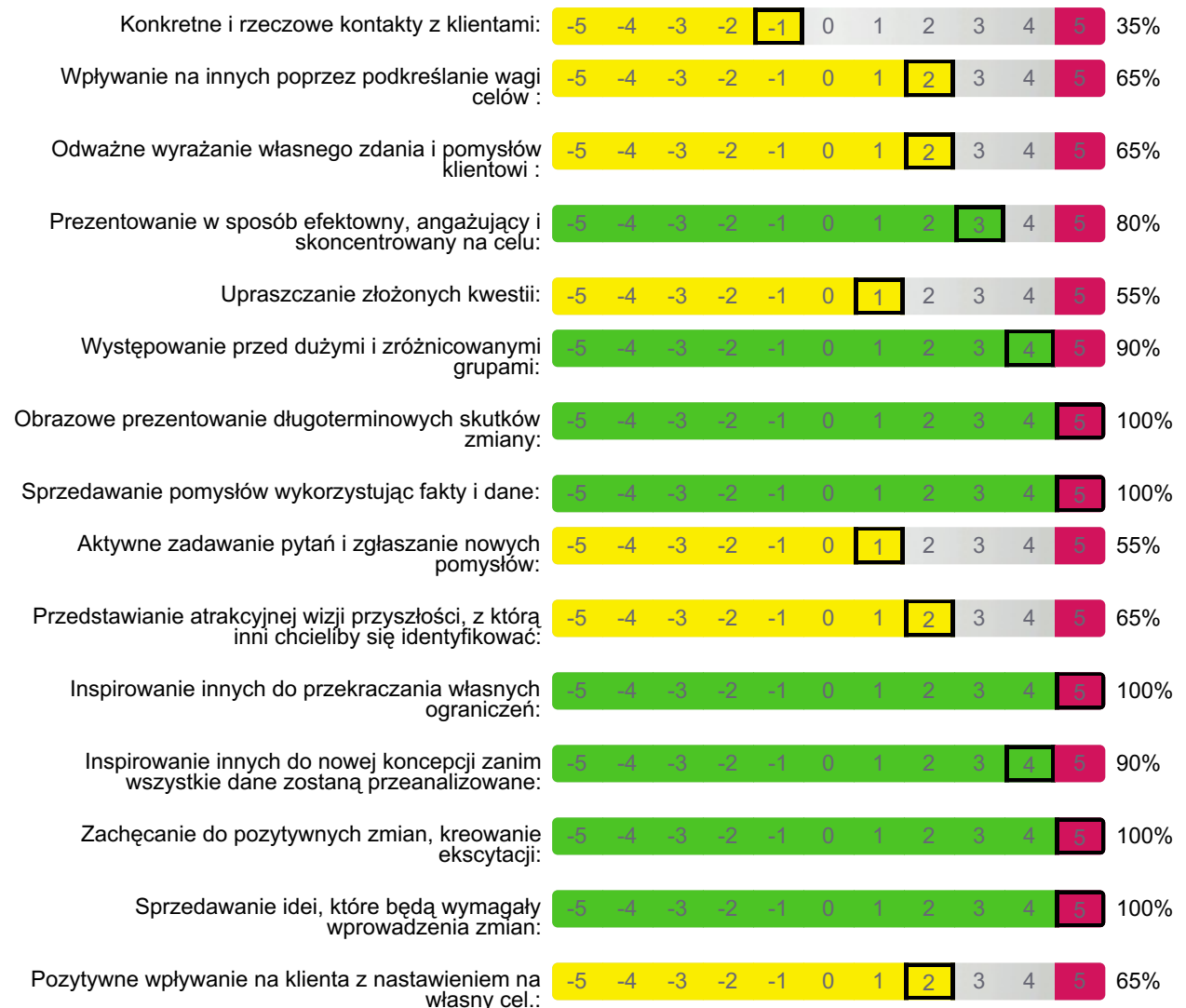
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Prezentowanie rozwiązań

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



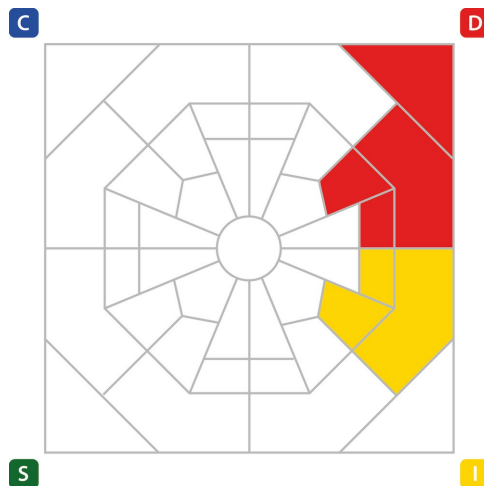
Dopasowanie: 78%

☐ Twój profil
 ☒ Profil stanowiska

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

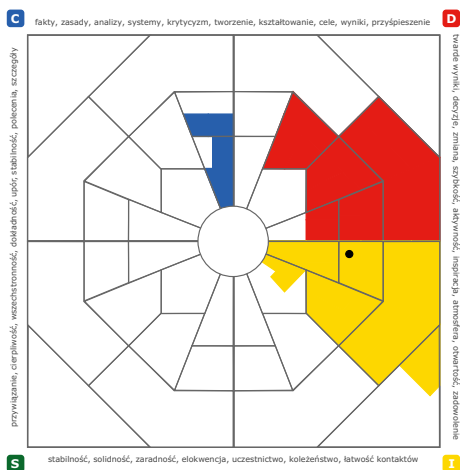
Prezentowanie rozwiązań – zachowania wspierające kompetencje

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



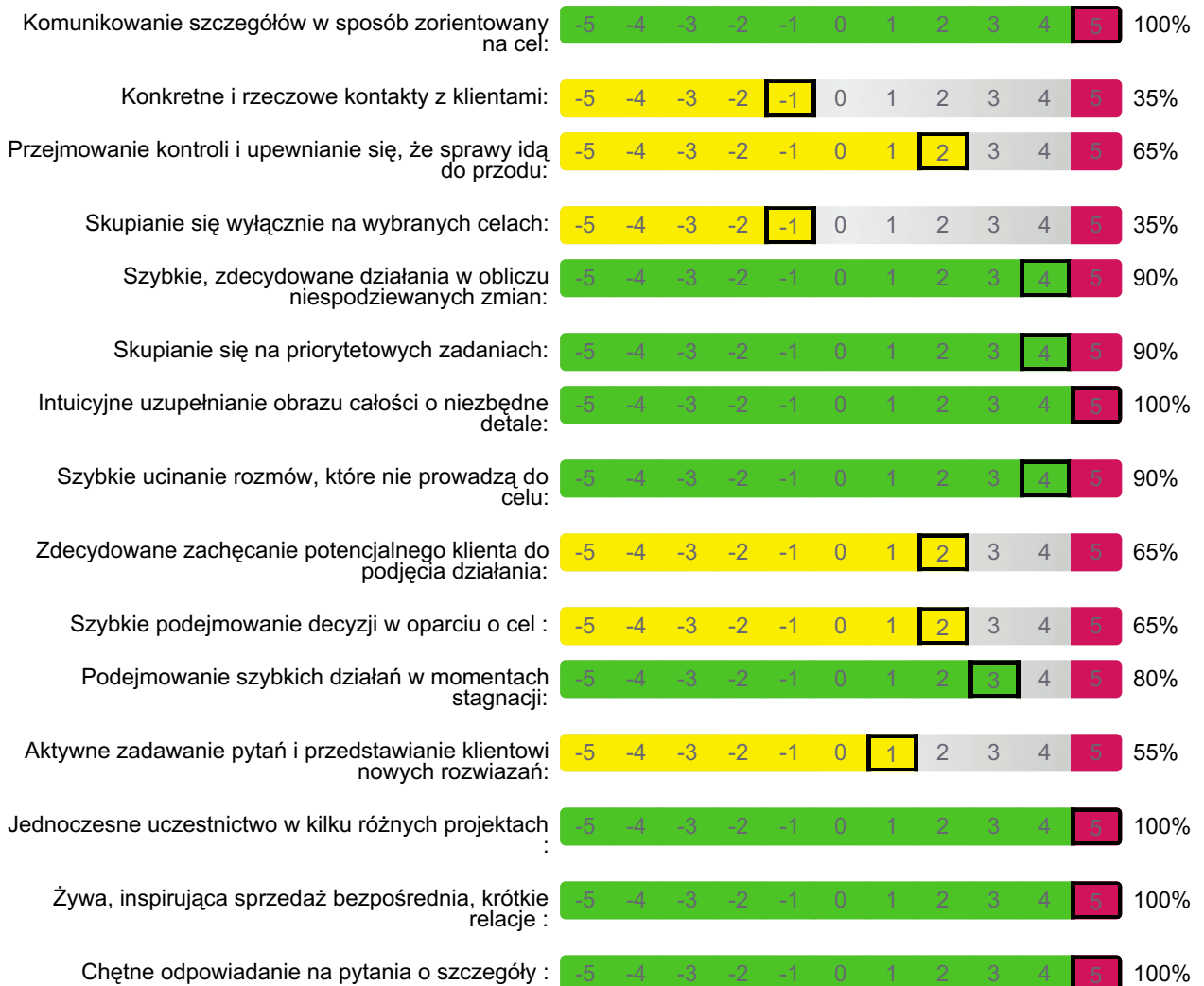
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



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.



Dopasowanie: 78%

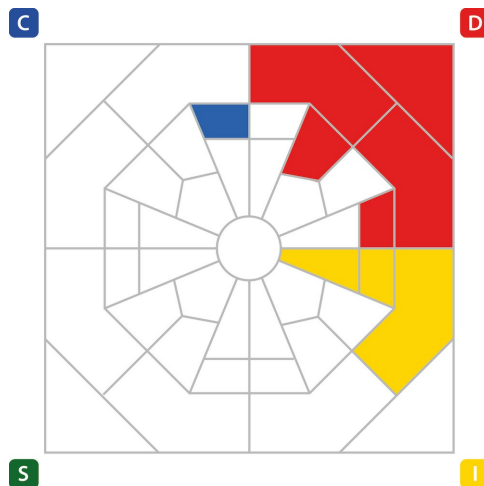
☐ Twój profil

☒ Profil stanowiska

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

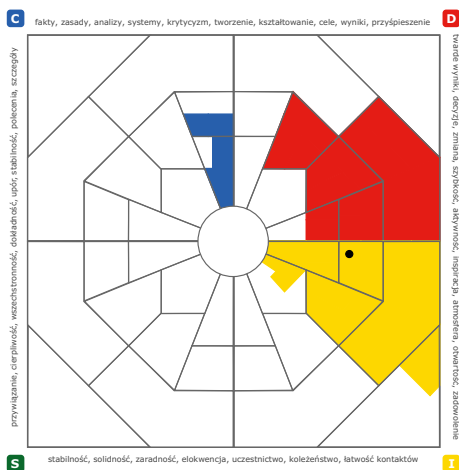
Efektywne wykorzystanie czasu – zachowania wspierające kompetencje

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



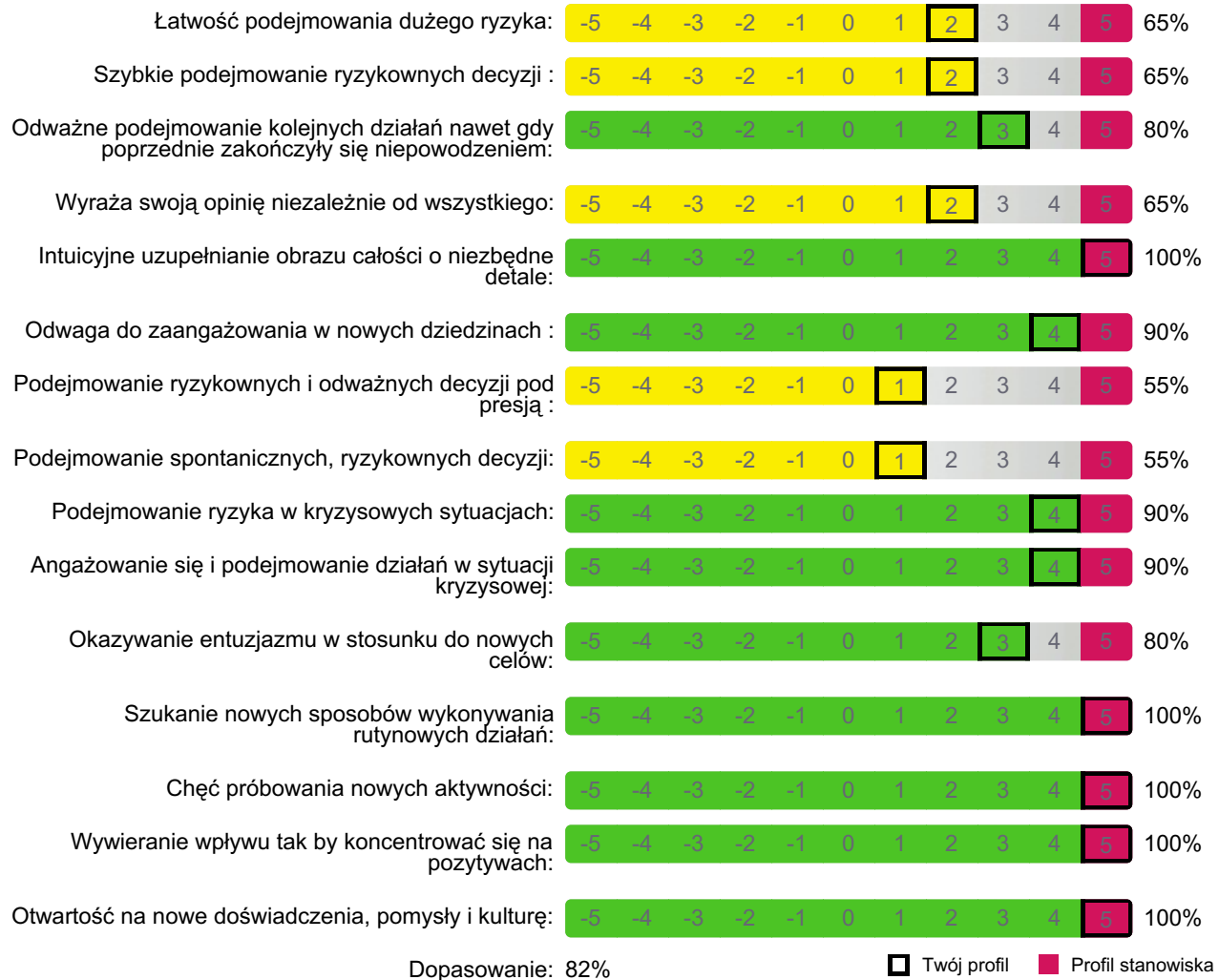
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Radzenie sobie z niepowodzeniami

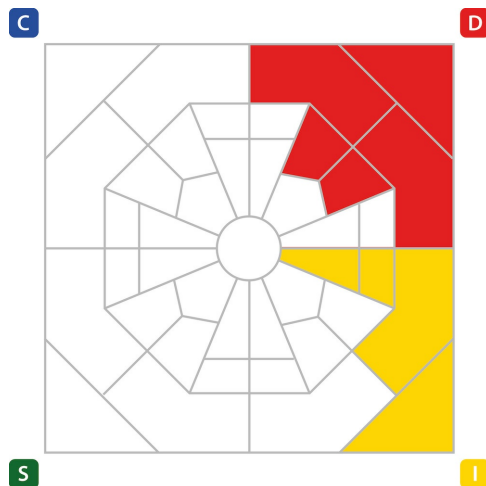
Umiejętność podniesienia się po porażkach i stratach połączona z nabieraniem odporności i zdolności do lepszego radzenia sobie z przeciwnościami.



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

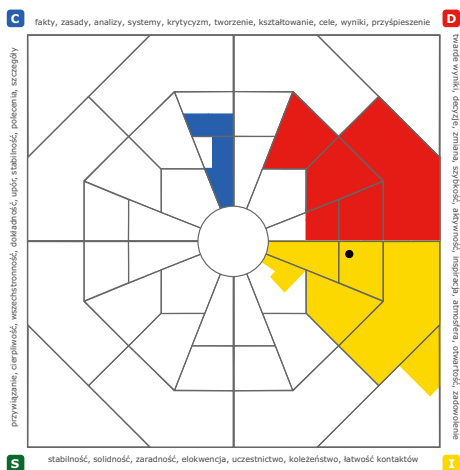
Radzenie sobie z niepowodzeniami – zachowania wspierające kompetencje

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



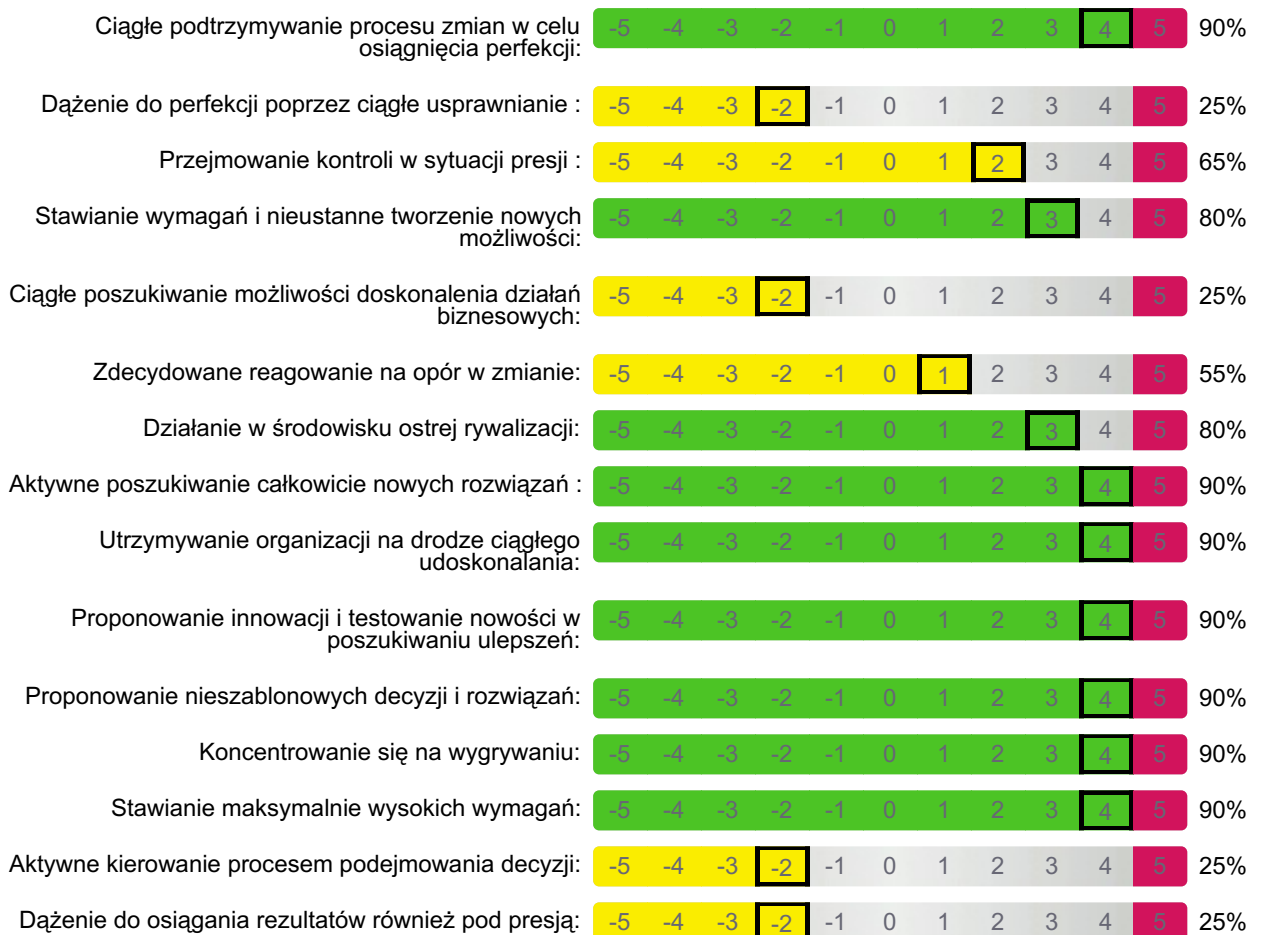
Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



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.



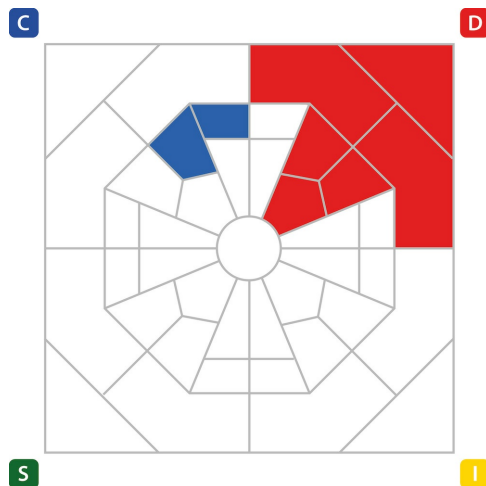
Dopasowanie: 67%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

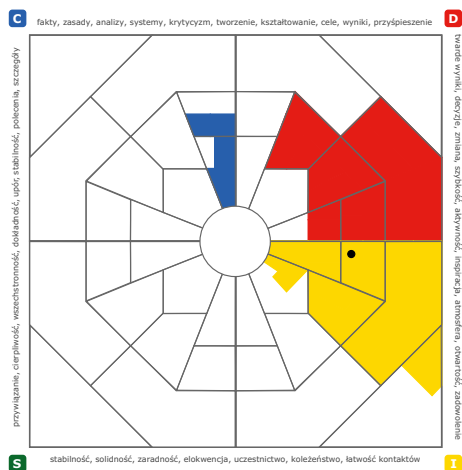
Nastawienie na rywalizację – zachowania wspierające kompetencje

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



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Potrzągnięcie 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.



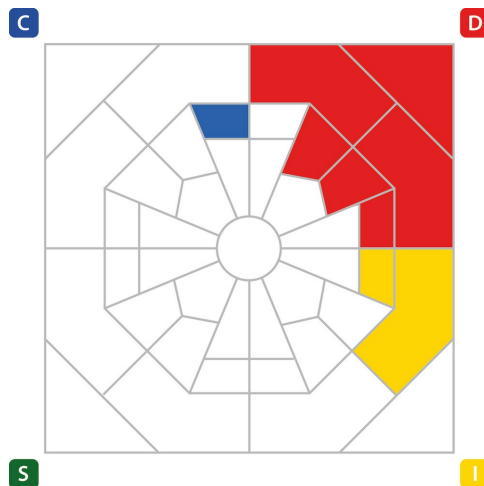
Dopasowanie: 72%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

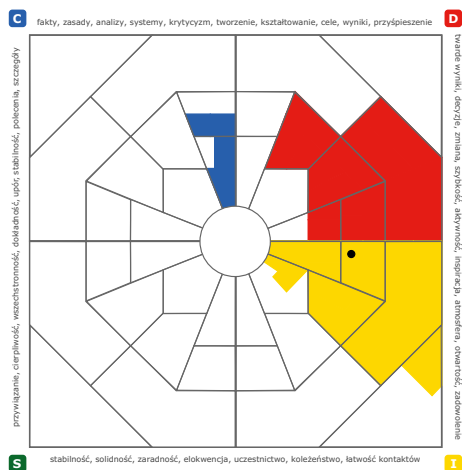
Postrzeganie pieniędzy – zachowania wspierające kompetencje

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



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



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.



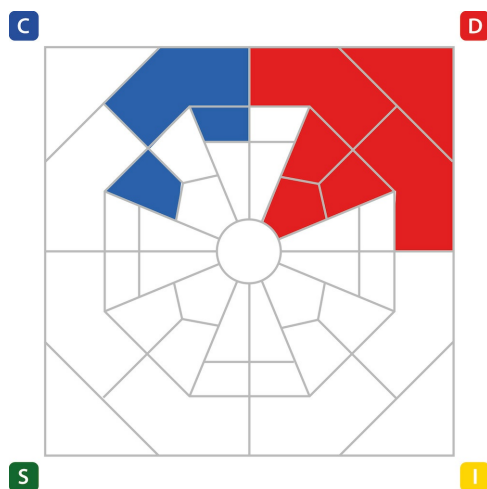
Dopasowanie: 65%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

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

Dystans emocjonalny – zachowania wspierające kompetencje

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



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.

