

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. Celem jest dostarczenie respondentowi informacji wspierających w samorozwoju.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Firma Testowa

Data:

19.09.2024



FinxS® Sales Manager 18 - Podsumowanie**Zarządzanie sprzedażą**

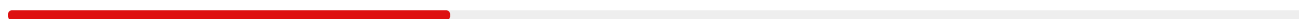
66% Dopasowanie

**Zarządzanie procesem sprzedaży**

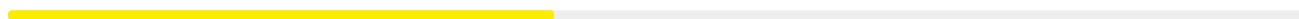
75% Dopasowanie

**Zarządzanie zmianą**

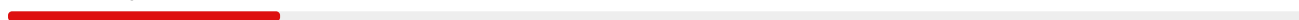
34% Dopasowanie

**Zarządzanie talentami**

42% Dopasowanie

**Przywództwo w sprzedaży**

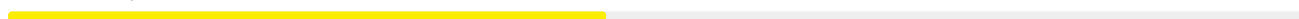
21% Dopasowanie

**Odpowiedzialność**

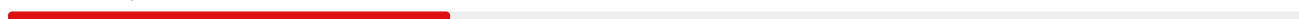
85% Dopasowanie

**Udzielanie informacji zwrotnej**

46% Dopasowanie

**Komunikacja**

34% Dopasowanie

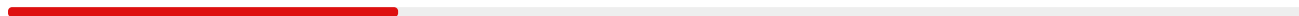
**Zatrudnianie talentów**

53% Dopasowanie



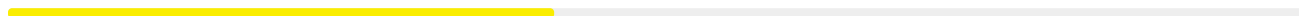
Trening sprzedaży

30% Dopasowanie



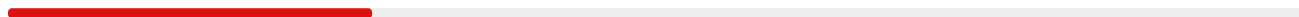
Szkolenie sprzedaży

42% Dopasowanie



Zarządzanie kluczowymi klientami

28% Dopasowanie



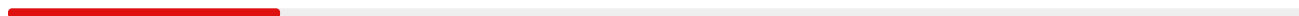
Zwalnianie pracowników

75% Dopasowanie



Social Selling

21% Dopasowanie



Samokrytyka

62% Dopasowanie



Delegowanie

59% Dopasowanie



Wyznaczanie celu

69% Dopasowanie



Wspieranie

48% Dopasowanie

